Коннифф Р.
Естественная история богатых.
Полевые исследования

Введение Богатые от природы?

Телефон для Арманда — как гидрант для собаки. Он не может пройти мимо, не воспользовавшись им. Разница только в том, что вместо лапы он поднимает трубку.

Миссис Арманд Хаммер (Супруга Арманда Хаммера (1898—1990) — американского предпринимателя, известною деловыми связями с СССР и скупкой распродаваемых советским правительством художественных ценностей. — Здесь и далее примечания перев, и ред).

Для начала хотелось бы сделать одно нескромное признание. В отличие от некоторых первых работ в области эволюционной психологии, эта книга не основывается на тщательном сравнительном исследовании. Не является она (в отличие от многих великих трудов по изучению поведения животных) и результатом тысяч и тысяч часов усердных полевых наблюдений за тем, например, как пауки ткут паутины. Толчком к ее написанию послужил совет одного биржевого маклера. Я находился в Монако с рядовым заданием журнала National Geographic, и у меня возникло чувство, будто я попал в другую вселенную, где даже самая непринужденная болтовня могла в любой момент обернуться сюрреалистической стороной. Например, однажды я сидел в баре с двумя молодыми женщинами, подыскивавшими «стартовых» мужей, когда одна из них спросила у другой: «У него все еще „ягуар" одного цвета с собакой?» — «Ты все перепутала, — ответила подруга, — это был „моргай" (Автомобили марки Morgan производятся британской фирмой Morgan, основанной в 1909 г. и построившей за все это время немногим более 50 тыс. автомобилей). А цвет — кремовый». Я попросил одну из них научить меня немного говорить по-французски, и она с удовольствием пропела фразу «Il a du fric», что означает «Он при деньгах». А я, к слову, даже не мог открыть в Монако банковский счет, поскольку мне любезно объяснили, что минимальный вклад составляет сто тысяч долларов.

«National Geographic! — переспросил меня как-то утром английский биржевой маклер. — Почему же вы не в горах Папуа — Новой Гвинеи?»

В ответ я высказал предположение, что у каждого народа есть своя антропология и обычаи коренных жителей Монако, надо думать, не менее экзотичны, чем обычаи любого племени горцев.

Маклер мгновенно заинтересовался этой идеей. «Знаете, — сказал он, — я хожу в ночной клуб Jim-my'z — это своего рода ритуал. Каждую ночь исполняют одни и те же песни, танцуют одни и те же девушки...»

Несколько дней спустя я вновь наткнулся на этого маклера в баре, и он тотчас стал указывать мне на антропологические признаки монегасков: «Здесь происходит брачный ритуал племени. Все на виду. Много перьев. Сколько угодно перекрестного опыления».

«Вы говорите, как Дэвид Аттенборо (Автор телесериала «Живая природа», также известен в Британии своей программой «Тайны животного мира», которая существовала на ВВС десять лет. Отснятые Дэвидом Аттенборо материалы очень полезны для зоологов, он также открыл несколько новых видов животных и растений)», — ответил я.

Двумя руками маклер держал стакан с напитком, пальцами указывая на ярко одетую женщину, сидевшую за стойкой бара. «А вот, — продолжал он голосом ведущего научно-популярной телепрограммы, — божья коровка с черными и белыми полосками и красным воротничком».

Как раз в этот момент в дымчатом зеркале напротив я заметил элегантного мужчину с огромными свисающими усами, как будто сошедшего с полотна Тулуз-Лотрека. Достав золотую зажигалку и любуясь каждым своим жестом, он водил пламенем по кончику толстой сигары. Затем, не выпуская из рук этот фаллический аксессуар, он обошел бар, радостно приветствуя многочисленных знакомых. В этом «сверхчеловеческом» обществе трофейных жен и международных торговцев оружием каждый был богат и блестящ.

Биржевой маклер потягивал напиток и обдумывал сказанное. «Мы все же животные одного вида, не важно, есть у нас вещички от Cartier или нет, — сказал он. — Можете возиться со знаками и символами, изучать их, но в конечном счете поймете, что любой из них говорит окружающим то же, что и красный зад обезьяны — „обратите внимание на меня"».

Эта идея дала плоды, поскольку почва была подготовлена самой моей жизнью. Большую часть последних двадцати лет я писал о мире животных и растений для таких журналов, как National Geographic и Smithsonian. В то же время я регулярно сочинял статьи на совершенно не имеющие отношения к природе темы для Architectural Digest. Таким образом, я писал то о богатых, то о животных. Беседа за бокалом шампанского с Ричардом Брэнсоном (Ричард Брэпсон (р. 1950) — британский миллиардер, в 1970-е гг. начинал с торговли пластинками, впоследствии создал лейбл Virgin Records, авиакомпанию Virgin Atlantic Airways, сети кинотеатров (Virgin Cinemas) и магазинов подвенечных платьев (Virgin Brides), пенсионный фонд Virgin Direct и пр.) в частном клубе в Кенсингтоне могла смениться плаваньем по кишащей пираньями перуанской Амазонке, а сразу после того как во дворце Бленем мне давал интервью лорд Джон Джордж Вандербильт Генри Спенсер-Черчилль, одиннадцатый герцог Мальборо, я садился на самолет, летящий в Ботсвану, чтобы в дельте реки Окованго попасть на прием к благородному бабуину по кличке Пауэр. Трудно сказать, какой из этих миров опаснее, однако нельзя было не заметить определенного сходства, путешествуя между ними. Например, биолог, которого я посетил в Ботсване, заметил: «У бабуинов принято вести себя так, как рекомендует Джейн Остин в своем романе: поддерживать прочные связи с родственниками и стараться понравиться вышестоящим».

Как писатель, специализирующийся на естествознании, я всегда полагал, что все особи животных, от австралийского муравья до Руперта Мердока (Руперт Мердок (р. 1931) — австралийский миллиардер, основатель и президент глобальной медиа-компании News Corporation, собственника теле- и радиостанций (в России, например, «Нашего радио»), киностудий, печатных СМИ и т. д.), в большей или меньшей степени подчиняются правилам, диктуемым принадлежностью к тому или иному виду. Они имеют общую со своими собратьями физиологию, охраняют свою территорию, следуют принципам социальной иерархии, репродуктивного поведения, заботятся о потомстве... Иначе их, как правило, съедают.

Итак, я задался вопросом о том, нельзя ли рассмотреть богатых в новом свете — как представителей фауны. Мне пришло в голову, что можно даже написать естественную историю богатых, как-то перекликающуюся с утверждением, гласящим: «Богатые не похожи на нас с тобой: они чаще метят территорию». Немецкий поэт Генрих Гейне, например, однажды описал свое посещение парижских апартаментов барона Джеймса Ротшильда(Джеймс Ротшильд (1792—1868) — родоначальник французской ветви Ротшильдов). Когда «обшитый золотым галуном лакей» вышел из покоев барона с огромным ночным горшком, то ожидавший в передней биржевик встал и «почтительно приподнял шляпу». Это, естественно, напомнило мне раболепное поведение домовых мышей рядом с лужицей мочи самца-лидера.

Приведу и другой пример. Услышав, какой скандал устроил контролирующий косметическую компанию Revlon миллиардер Рональд Перельман своей третьей жене

Патриции Дафф, которая без ведома мужа отправилась на какую-то вечеринку, проходившую во время съезда Демократической партии в 1996 году (Патриция Дафф была одним из самых видных фандрайзеров (сборщиков средств на проведение избирательных кампаний) Демократической партии. Последовал громкий развод, а затем и скандальные судебные разбирательства по поводу опеки над их маленькой дочерью Кейли), я вспомнил, что самец осы, отыскав подходящую самку, часто заталкивает ее в труднодоступное место, чтобы не дать другим самцам спариться с ней.

Аналогия такого рода может показаться возмутительной и оскорбительной, поэтому я честно признаю, что переходить эту границу не следует. Было бы неправильно, например, уподоблять Перельмана мухе Johanneseniella nitidia, у самца которой гениталии отламываются после копуляции и становятся своего рода поясом целомудрия на теле самки. С другой стороны, сами богатые сравнивают свое поведение с животными так часто и настойчиво, что это свидетельствует об их страстном желании постичь собственное место в мире природы. Джон Рокфеллер, готовясь под безобидной личиной South Improvement Company (Джон Дейвисон Рокфеллер (1839—1937) — основатель компании Standard Oil. Считается самым богатым человеком в истории США (его состояние находилось в таком отношении к ВВП страны, которому ныне соответствовала бы сумма 190 млрд долларов). В 1864 г. участвовал в основании South Improvement Company, которая достигла соглашения с железнодорожными компаниями о крупных скидках на перевозку нефти. Мелким нефтяным компаниям пришлось присоединяться к South Improvement Company, чтобы не обанкротиться. Когда в результате протестов сделка с транспортными компаниями была расторгнута, большинство нефтяных фирм уже было поглощено, и вскоре Рокфеллер с партнерами контролировал 90% нефтепереработки США) начать одну из самых хищнических акций в истории американского предпринимательства, признался своей жене: «Я чувствую себя как лев в клетке, и я бы рычал, если бы от этого был толк». Впрочем, проводимые аналогии не всегда так примитивны. Роберт Дедман-старший (Основатель компании ClubCorp (1957), ставшей самым крупным в мире собственником и оператором закрытых загородных, спортивных клубов и бизнес-клубов (1925—2002)) (не последний человек в списке четырехсот самых богатых людей журнала Forbes) однажды так описал радость приобретения: «Я чувствую себя комаром на нудистском пляже. Все выглядит так аппетитно, что не знаешь, с чего начать».

Однако будет ли убедительным выбор богатых как объекта естествознания? Можем ли мы обсуждать их естественное поведение, когда границы общественно-экономических классов так подвижны и какой-нибудь Билл Гейтс (Билл (Уильям) Гейтс (р. 1955) — один из основателей и крупнейший акционер компании Microsoft.) может пройти путь от рядового представителя верхнего слоя среднего класса до богатейшего олигарха мира за десять или двадцать лет? Или, коли на то пошло, когда такой интернет-магнат, как Масайоши-сан (Основатель и глава компании Softbank Corp., чья капитализация в 2000 г. упала со 190 до 23 млрд. долларов), может потерять за год 63 миллиарда долларов и все равно остаться богаче самого Бога?

На первый взгляд идея казалась смехотворной. Богачи не отличаются от вас или меня генетически (если не считать последствий близкородственных браков из поколения в поколение). Все мы, как сказал мой знакомый маклер в Монако, животные одного вида. Важнейшие биологические и мыслительные механизмы, необходимые для нашего взаимодействия друг с другом и с миром, получили развитие в те времена, когда особи нашего вида при ходьбе еще волочили по земле руки, причем эти древнейшие модели адаптации определяют наше поведение по сей день. Мы жадно поглощали жиры и сахар, еще будучи охотниками в саванне, где эти природные ресурсы скудны, и по-прежнему объедаемся ими сегодня, став конторскими служащими, хотя теперь они доступны в изобилии и даже грозят сердечно-сосудистыми заболеваниями и кариесом.

Но богачи имеют больше сладкого, чем все остальные. Или, точнее говоря, они имеют больше всего, что им хочется в тот или иной момент. Когда животное получает больше каких-либо природных богатств или иных ресурсов, оно способно изменить свое поведение. Дайте ревуну больше пищи и более высокий статус, и он станет чаще заниматься сексом. Дайте сумчатой крысе много полных мусорных баков, и вскоре она начнет производить на свет больше самцов, чем самок. Индивидуумы со схожим генетическим строением ведут себя

неодинаково при разном доступе к ресурсам. «Общеизвестно, — писал изучавший приматов зоолог Франс де Вааль, — что зерно подсолнуха, посаженное на солнечном участке, прорастая, становится совершенно иным растением, чем то, что было посажено в тени».

Применимо ли это к людям? По крайней мере, общие биологические принципы и закономерности поведения начинают значить гораздо больше, когда проявляются в жизни богатых. Никому нет дела, если обычный менеджер среднего звена хмурит брови и бушует, пытаясь укрепить свой статус. Но когда подобное доминантное поведение демонстрирует Билл Гейтс, гибнут компании, люди богатеют или разоряются, и это привлекает пристальное внимание всех, в том числе правительства США.

Рассмотрение богатых людей через призму поведения животных может быть весьма полезным, в том числе для самих богачей. Гейтс, возможно, не имел бы неприятностей с американским правительством, если бы понимал тонкости борьбы за главенство, наблюдаемой в мире животных. Первый параграф руководства «Инструменты лидерства обезьян Тамба» гласит: шимпанзе иногда приходится утверждать собственный статус, вырывая глаз соперника. Однако он также может добиться господства более мягкими способами, такими как социальное манипулирование, создание союзов и даже любезность.

Зооморфизм (уподобление людей животным) и антропоморфизм (уподобление животных людям) — очень древние занятия. Но ряд событий нескольких последних десятилетий показал, что у людей и животных больше общего, чем мы думали. Самым важным стало то, что такие биологи, как Джейн Гудол (Джейн Гудол (р. 1934) свыше 30 лет посвятила изучению шимпанзе. В 1964 г. стала директором заповедника Гомбе на озере Танганьика. Автор нескольких книг о приматах. Ее замечательная книга «В тени человека» издана по-русски (Лавик-Гудол вап Дж. В тени человека. М., 1974).

Амоц Захави и Гордон Орианс, начали представлять результаты первых подробных и продолжительных полевых наблюдений за популяциями диких животных. Возможно, не так просто увидеть связь между богатой женщиной, прохаживающейся в туфлях от Маноло Бланика(Модельер, производитель дорогой престижной обуви (р. 1943)), и каким-нибудь низкооплачиваемым биологом, который пробирается сквозь кустарник в разношенных Tevas (Teva — производитель популярных спортивных сандалий и другой обуви). Однако ранее никто не изучал истории жизни тех или иных индивидуумов в животном мире годами и даже десятилетиями, фиксируя, помимо прочего, их происхождение, получение и утрату ими власти, влияние статуса на поведение в брачный период и способы передачи статуса потомкам.

В то же время ученые начали признавать, что животные думают и чувствуют, а ведь еще в 1970-х годах такая позиция считалась биологической ересью. Теперь специалисты пытаются найти сходства и различия в мышлении животных и людей. Молекулярные биологи тем временем продемонстрировали, насколько сильно наш генетический фонд совпадает с другими видами. Доказано, что геномы человека и шимпанзе на 98,4% идентичны. Но даже при изучении столь отличного от нас вида, как крошечная червеобразная нематода Caenorhabditis elegans, обнаруживается, что 74% групп генов, являющихся основными рабочими единицами генома, практически совпадают с теми, что мы можем найти, скажем,у Марты Стюарт(Марта Стюарт (р. 1941) — популярная писательница, ведущая ток-шоу и менеджер, прославившаяся своими книгами о том, как стать по-настоящему стильной и привлекательной женщиной. Владелица компании Martha Stewart Living Omnimcdia Inc.). Становится все более очевидно, что люди и животные — это часть биологического континуума. Несмотря на всю свою щедрость в создании новых видов, природе свойственна и скупость, раз она всякий раз использует одни и те же фокусы. В эту тенденцию порой с трудом верится, например, когда узнаешь, что феромон личинки пяденицы оказывается также химическим сигналом к проявлению сексуальной активности для азиатского слона.

Вместе эти биологические открытия породили новую отрасль науки — эволюционную психологию, которая исследует, как наша ранняя история существования в африканской саванне продолжает формировать наше поведение на Саттон-плейс и авеню Фош (Излюбленные места проживания богачей в Нью-Йорке и Париже). Эволюционные психологи, конечно, также отмечают поведенческие и биологические факторы, влияющие на наш образ жизни в Перт-Амбое(Перт-Амбой — город в штате Нью-Джерси (США)). Однако исследователи,

изучающие какой-либо вид, уделяют особое внимание доминантным особям, а в случае человека это, как правило, богатые люди. Исследования позволяют предположить, что некоторые не слишком приятные механизмы выживания (а также некоторые весьма и весьма приятные) играют особенную роль в среде богатых людей хотя бы потому, что их ставки очень высоки. Поэтому,мы и говорим о естественной истории богатых.

Эволюционная психология до сих пор дала только два повода для критики. Первое обвинение состоит в том, что она лишь укрепляет традиционные роли полов: мужчины зарабатывают деньги и находят новых сексуальных партнеров, а женщины остаются жертвами двойных стандартов. Традиционно считается, что Арманды Хаммеры и Нельсоны Рокфеллеры нашего мира склонны изменять женам, поскольку самцы получают огромное биологическое преимущество за очень небольшую цену, распространяя свое семя как можно шире.

Но эволюционная предрасположенность к неверности столь же сильно (хотя, возможно, более избирательно) действует и у женщин. Биологи сейчас признают, что самка блюберда

(Блюберд — птица из отряда воробьиных), долгое время считавшаяся примером пожизненной моногамии, часто вступает в то, что деликатно называется EPCs, то есть extra-pair copulations — «связи вне пары». Хотя ее супруг может быть хорошим добытчиком, он зачастую скучен. Поэтому она обращается к любовнику в ожидании подарков, трепетного любовного внимания и, быть может, лучших генов. В результате проведенного исследования оказалось, что более 15% потомства блюбердов зачаты не партнерами по гнезду. Какое отношение это имеет к жизни богатых? В весьма схожей с блюбердами манере поступали Дженни Джером и Рэндольф Черчилль. Они состояли в сочетавшем среднее богатство и аристократический престиж браке, первым сыном от которого стал Уинстон Черчилль.

Однако Рэндольф страдал от неизлечимого сифилиса, и Дженни за свою жизнь сменила более двухсот любовников. Одним из них летом 1879 года, по-видимому, был подполковник Джон Стрейндж Джоселин. В феврале следующего года миссис Черчилль родила Уинстону брата, которого назвали Джон Стрейндж Спенсер Черчилль.

Вторым поводом для критики может послужить то, что термин «естественная история богатых» отдает рецидивом социального дарвинизма. История использования феодалами-разбойниками конца XIX века дарвинистского принципа выживания сильнейших для самовосхваления и притеснения бедняков стала частью нашей интеллектуальной мифологии. Да и в дальнейшем, можно предположить, состоятельных людей вполне устраивало сознание того, что их богатство было, как сказал Джон Рокфеллер-младший (Джон Дейвисом Рокфеллер-младший (1874—1960) известен своей благотворительной трастовой компании Standard Oil, противопоставляя его дарвинизму) «воплощением природного и Божьего законов». Но словосочетание «выживание сильнейших» вошло в обиход задолго до публикации в 1859 году работы Чарльза Дарвина «Происхождение видов», его придумал экономист Герберт Спенсер. Более того, в то время богатые люди приписывали причины своих успехов скорее Божьей воле, нежели природному порядку. Джон Рокфеллер-младший в особенности восхвалял кооперативный и христианский характер, якобы свойственный его деятельностью, а также строительством Rockefeller Center в Нью-Йорке. В любом случае я надеюсь использовать более изящную форму дарвинизма не для восхваления или обличения богатых, а для понимания их, а также для объяснения того, каким образом модели общественного взаимодействия, сформировавшиеся у их далеких предков, продолжают влиять на их поступки сегодня. В этой связи дарвинизм предстает своего рода планом для изучения поведения богачей и используемых ими стратегий, позволяющим искать ответы на разнообразные вопросы. Какие эволюционные механизмы способствуют приобретению богатства? Как используется свойственное приматам доминантное поведение для сохранения богатства и превращения его в общественное положение? Почему ежегодный съезд Рокфеллеров в Покантико-Хиллз (В Покантико-Хиллз (штат Нью-Йорк) находится имение Рокфеллеров площадью 4 180 акров. Земля в этом районе оценивается от 5 до 10 тыс. долларов за акр) следует считать не просто семейной встречей, а дарвинистским инструментом продолжения династии? Какие особенности поведения заставляют богатых раз за разом посещать одни и те же места — Аспен (Фешенебельный лыжный курорт в Скалистых горах) и Санкт-Мориц (Знаменитый курорт в Швейцарских Альпах), Нантакет (Остров у северо-восточного побережья США) и Майорку — и

встречаться с одними и теми же людьми? Я не намерен судить богатых с позиции морали, как не стану судить самок луговой собачки

(Луговые собачки (род беличьих) обитают в прериях Северной Америки, живут колониями в глубоких норах. Издают громкие лающие звуки (отсюда название)), пожирающих потомство своих сестер в последние суровые дни зимы, а с приходом весны выхаживающих это потомство как свое собственное. Натуралист учится оценивать различные стратегии поведения исключительно с позиции их полезности для выживания.

В этой книге я намерен прибегать к инструментам эволюционной психологии одновременно с охотой и осторожностью. Моя задача как журналиста — подвергать сомнению, будоражить воображение, информировать и развлекать. Временами я буду выходить за пределы того, что решился бы утверждать ученый. Если я, к примеру, сравню Дональда Трампа (Дональд Трамп (р. 1946) — американский миллиардер-девелопер.Так был назван гоминид, чьи останки (их возраст составляет примерно 3,5 млн лет) обнаружили Дональд Йохансон и Том Грэй в Эфиопии) с мухой-скорпионницей, читатель может заподозрить, что я схожу с тропы строгого научного исследования. В то же время я, конечно, буду отмечать, когда сами эволюционные психологи доходят до абсурда. Так, один автор предположил, что страстные поцелуи изобретены богачами Средневековья в качестве составляющей системы куртуазной любви, призванной сделать более поздними браки и размножение землевладельцев. Но ведь Саломея любила целоваться, не так ли? А Клеопатра? Или даже Люси 2?

Мой подход будет, в сущности, благожелательным, чему есть как минимум три причины. Во-первых, все мы, скорее всего, произошли от богатых. Поначалу это может показаться маловероятным, поскольку, в конце концов, согласно самому избитому тезису дарвинизма, все мы. произошли от обезьян. Но последние исследования позволяют сделать вывод, что мы почти наверняка происходим также и от королей.

В терминах дарвинизма следует говорить, что мы произошли от доминантных животных, выгодно использовавших свой общественный статус в репродуктивных целях. Не так давно изобретательный защитник памятников архитектуры написал пятидесяти богатейшим людям Великобритании, стремясь заручиться их поддержкой в качестве «потомков короля Эдуарда III». Это беспроигрышная с точки зрения генеалогии авантюра, поскольку Эдуард III, правивший в XIV веке, имел семнадцать детей, а это означает, что в современной Англии вполне может жить около двух миллионов его потомков. Еще надежнее было бы обратиться к потомкам короля Генриха I, правившего в XII веке и оставившего около пятидесяти незаконнорожденных детей.

Во-вторых, все мы надеемся разбогатеть. Можно сказать с полной уверенностью, что мы произошли от людей, любивших пищу и секс, и унаследовали от них глубоко укоренившееся стремление иметь высокий статус, поместье на берегу моря, красивый пейзаж, подобный тому, что открывается из окон английского загородного дома (и целиком создан из растений, вывезенных из африканской саванны), и массу других приятных вещей, которые часто ассоциируются с богатством и славой. Более того, несмотря на все наши оговорки, мы жаждем быть такими, как богачи, следим за ними так же подобострастно, как группа горилл, следующих за своим доминантным вожаком с серебристой шерсткой на спине, подражаем им так же охотно, как бабочка Basilarchia archippus подражает окраске данаиды (Anosia plexippus)

(По-английски бабочка Basilarchia archippus называется viceroy (вице-король), а данаида — monarch). Как и в любой иерархии, мы вместе с тем боимся богатых, ведь они могут использовать свою власть, чтобы обидеть нас.

В-третьих, я склонен сочувствовать богатым, которые находятся в особенном положении, подобном положению слонов-самцов во время муста (Муст — период повышенной гормональной активности, сопровождающейся выделением жидкости из височных желез. Слоны в этот период крайне агрессивны. Физиологическая роль муста однозначно еще не прояснена; во всяком случае, традиционное мнение о его связи с репродуктивной функцией не находит строгого подтверждения) или оголодавших медведей-гризли в период гиперфагии. Близкородственное скрещивание (инцухт) дает преимущество концентрации семейного богатства, однако оно также увеличивает вероятность слабоумия или наследственных заболеваний (например, порфирии (Порфирия — группа редких наследственных заболеваний, нарушение пигментного обмена, связанное с повышенным содержанием продуктов распада

гемоглобина (порфиринов). Среди симптомов порфирии — повышенная чувствительность кожи к солнечному свету, приводящая к ее хроническому воспалению и образованию на ней волдырей, психические нарушения и схваткообразная боль в животе), от которой страдал Георг III и, вероятно, император Вильгельм II). Женитьба на богатой наследнице может быть полезным инструментом укрепления династии, однако она же увеличивает риск бесплодия.

Более того, жизнь на вершине может в некотором отношении быть исключительно неприятной. Недавно я слышал, как бенефициарий трастового фонда с жаром перечислял список бед, связанных с унаследованным богатством. Он вспомнил социальную изоляцию, неприязнь ровесников, раздающиеся вокруг филиппики против богатых, предательство или циничное использование его друзьями, неоправданно завышенные ожидания семьи и общества, неравный в материальном отношении брак и отсутствие тех обычных обстоятельств (вроде беспокойства по поводу квартирной платы), которые побуждают нас вылезать из постели по утрам в поисках средств к существованию или ради приобретения толики самоуважения. Он мог бы добавить, что богатым никто не сочувствует. Считается, что если вы имеете миллион долларов, то должны терпеть и помалкивать. Богатые даже не всегда могут найти утешение друг у друга, поскольку большие дома с множеством комнат и перегородок изолируют их от членов собственных семей. Сэлли Бингхэм (Известная феминистка и писательница (р. 1937)) писала о своем воспитании в семейном поместье в десяти милях от Луисвилла, штат Кентукки: «Одни в своем имении, мы жили как изолированное племя со своими специфическими обычаями, подобно какой-нибудь группе первобытных людей в лесах Новой Гвинеи».

Наконец, жизни наверху присуща жесткая конкуренция. Богатство часто доводит людей до крайностей демонстративного и оборонительного поведения, примерно как в случае морского слона,которому приходится тратить тысячу фунтов лишнего жира каждый брачный сезон для подтверждения собственного статуса.

Появление в списке четырехсот самых богатых американцев, опубликованном журналом Forbes, не принесло Теду Тернеру (Роберт Эдвард Тернер (р. 1938) — американский предприниматель, создатель первой в мире круглосуточной сети телевизионного вещания CNN) чувства полного удовлетворения: «В первый раз, когда я увидел там свое имя, я подумал: „Хм, я мог бы добиться и большего"». Однако стремление «быть круче» может легко привести к olies de grandeur(Большим глупостям (фр.)). Например, одна богатая пара из Нью-Йорка устроила вечеринку, сняв апартаменты во дворце Бленем — родовом гнезде семьи Черчилль — и разослав приглашения, подписанные: «Мистер и миссис Джон Гутфройнд(Джон Гутфройнд (р. 1929) — бывший глава компании Salomon Brothers), в своем доме в Бленеме». Мир всегда с жадностью следит за богатыми, отмечая, насколько убедительно или фальшиво звучит их хвастовство.

В этой книге я предлагаю нам слушать их несколько иначе, путешествуя по миру богатых так, как если бы мы были антропологами, впервые попавшими на остров Ириан-Джая к живущему на деревьях племени комбаи, или приматологами, старающимися отметить самое очаровательное, пикантное, а также нелепое и смешное в жизни беличьих обезьян.

Именно в таком настроении, следуя совету маклера из Монако, я направился однажды субботней ночью в клуб Jimmy'z. В час ночи рядом стояли пять «бентли», три «роллс-ройса», шесть «феррари» и бессчетное количество «мерседесов», выстроившихся перед входом в иерархическом порядке. Это была самая обычная субботняя ночь.

Мой вожатый переговорил с местным хозяином. (Того звали Франко. Никакого Джимми там не было, название местечка — просто модно звучащий псевдоамериканизм.) Вскоре мы сидели за одним из столиков, заказанных для постоянных посетителей, рядом с низкой стеной с видом на пруд.

Окна были распахнуты в ночь, так что в комнате чувствовался средиземноморский бриз. Над прудом перекинут мост, ведущий в японский садик на противоположной стороне. В хорошую погоду люди стоят и танцуют на парапете, иногда падая в пруд. Бокал шампанского стоит сорок долларов, хотя шампанское — это практически национальный напиток в Монако. Однако даже за стакан минеральной воды просили всего на два доллара меньше, поэтому оставаться трезвым не было смысла.

Я потягивал напиток, а из темноты возникали уже замеченные мной «в селенье» лица. Мимо прошел мой английский биржевой маклер — потный и похожий на огромного белого охотника, преследующего невидимую жертву. Я начал различать иерархию столиков позади тех, что зарезервированы для принца Альберта и его друзей. Я узнал крупного торговца недвижимостью и нефтяного магната из Саудовской Аравии. На сцену выскочила женщина в одном купальнике. Хотя я раньше ее не встречал, инстинктивная демонстрация брачного поведения приматов была мне давно знакома.

Чуть позже я оказался на танцполе. Вокруг сливки европейской цивилизации — пример неравного распределения человеческого богатства и красоты на планете — толкались и сверкали под песню «Don't Want No Ugly Mothersucker»(«Не хочу страшного ублюдка» (англ.)). (Оборотная сторона пластинки с хитом-однодневкой «Don't Want No Short-Dick Men»(«Не хочу мужиков с маленьким членом» (англ.)). Вместе две эти песни составляют краткий, но убедительный трактат на тему эволюции в результате полового отбора.)

Я заметил скромную азиатку в традиционном белом шелковом платье, ступавшую изящными шажками в окружении четырех охранников. Она устроила небольшую вечеринку на другой стороне пруда и посылала выпивку местным, которые беспрестанно жужжали о том, китаянка она, японка или таитянка и не та ли она принцесса, о которой ходят слухи. Никто точно не знал, а ведь необходимо было в конце концов включить всех в единую племенную иерархию. «Не важно, кто она. В Монако она никто, потому что сидит на той стороне пруда. Все важные люди сидят здесь, в Jimtny'z».

Вскоре я летел домой, довольный тем, что в Монако я никто, но в то же время страдающий от этого. В мире, где почти не осталось чудес, я отыскал зверей нового вида, возможно самых опасных и неуловимых животных на Земле. Все знакомые методы биологического исследования — радиоошейники и дротики с транквилизаторами — будут бесполезны в этой новой охоте. Мне не придется делать слепки следов. Среда обитания, которую мне предстояло исследовать, была странной? а в некоторых случаях запретной.

Вернувшись домой, я с тоской взглянул на вязаный жилет и поношенные ботинки в гардеробе. Затем я взял телефон и, чувствуя прилив сил от незримой поддержки бесстрашных исследователей прошлого, заказал авиабилет в Лос-Анджелес и машину — красный кабриолет Ferrari F355 Spider стоимостью 150 тысяч долларов. Если быть точным, я взял ее в аренду. Я решил, что для предстоящих приключений мне потребуется самый разнообразный камуфляж.

Глава 1 Радом с «большими псами»

Насколько богаты богачи?

В Аспене особая среда. Если вы коллекционируете серьезную живопись, слушаете авангардную музыку и на равных участвуете в интеллектуальных дискуссиях в Aspen Institute

(Международная организация, занимающаяся вопросами окружающей среды и экономического развития), — а также имеете сто миллионов долларов, — то можете считаться «большим псом».

Харли Болдуин, арт-дилер.

Если мужчины произошли от Марса, а женщины от Венеры, откуда тогда взялись богачи? Быть может, они, как часто подозревают обычные люди, — представители внеземной формы жизни? Не цвета ли денег их кровь? Нет ли у них специальных антенн, улавливающих, как любят говорить корреспонденты, малейшие признаки грядущих прибылей и потерь? Могут ли они видеть сквозь стены? Действительно ли между созвездием Большого Пса, в котором они живут, и миром, в котором обитают карлики вроде нас с вами, целые световые годы? Правда заключается в том, что богатые люди совсем не являются отличным от нас видом. Скорее, они имеют признаки особого подвида.

Сами богачи часто говорят, что хотят быть обычными людьми и вести нормальную жизнь. «Я просто хочу принадлежать к среднему классу», — любили повторять разбогатевшие благодаря Интернету миллионеры в конце 1990-х годов. Если эта двойственность по отношению к богатству и неподдельна, она все же немного неискренна. Джеф Безос (Владелец и глава мультимедийной компании Amazon.com (р. 1964)) стал не только миллиардером, но еще

и народным героем эпохи, потому что водил старенькую «хонду» и превозносил скромность. «Я не думаю, что богатство действительно меняет людей», — заявлял он. Но как раз в это время он отказался от аренды квартиры площадью 900 квадратных футов в центре Сиэтла, купив в зеленом пригороде Медины (Медина — здесь: город в штате Вашингтон) за десять миллионов долларов расположенный на берегу особняк. Его новыми соседями оказались Билл Гейтс, Йон Ширли(Президент компании Microsoft в 1983—1990 гг.) и Натан Мирволд(Бывший технический директор компании Microsoft). В дальнейшем он решил перестроить и сделать свою резиденцию побольше, по-видимому сочтя 7 тысяч квадратных футов излишне скромными в таком блестящем окружении. Таково богатство.

Хотят люди этого или нет, процесс обогащения неизбежно отчуждает их друг от друга. Он изолирует богачей от основной массы населения, что является первой ступенью эволюции, и неумолимо заставляет их меняться.

Они входят в особое сообщество с собственными моделями поведения, системами знаков, языком и средой обитания. («Я нормальный человек, — сказала мне одна чрезвычайно богатая женщина, — не похожий на большинство богачей. Я действительно много работаю. Как правило, состоятельные люди только и делают, что едят, пьют, спят и, простите за выражение, трахаются или развлекаются как-то иначе».) Их дети или внуки создают пары главным образом с равными себе, как, например, Уитни с Вандербильтами (Речь идет о Гертруде Вандербильт Уитни (1875—1942), прославившейся как скульптор и основательница Музея американского искусства в Нью-Йорке) или Файрстоуны с Фордами (Уильям Форд, внук Генри Форда, женился на Марте Файрстоун из династии шинных фабрикантов). (Если вы собираетесь сделать маленький подарок Дженнифер Гейтс Безос, начинайте копить на него прямо сейчас.) Так из «первичного бульона» возникает нечто новое и удивительное — культурный подвид Homo sapiens pecuniosus(Человек разумный богатый (лат.)).

Как выявить эту породу? Разве существует голо-тип, типовой экземпляр вида, выставленный где-нибудь в музее, сравнивая с которым новичка можно было бы сказать, богат он или нет? Можно ли представить группу, в которую одновременно входят такие изящные персоны, как французский коммерсант Бернар Арно(Председатель совета директоров концерна Louis Vuitton Moet-Hennessy (р. 1949))— владелец Louis Vuitton и других роскошных марок (Например: Christian Dior, Kenzo, Veuve Cliquot.), — и хулиганы вроде звезды баскетбола Шакила О'Нила, весящего 330 фунтов и вытатуировавшего на левом бицепсе словечко «TWISM» («The World Is Mine»,(«Мир принадлежит мне» (англ.).)? Можно. Для начала нужно определиться с тем, что мы подразумеваем под словом «богач».

Игры с числами.

Однажды в Аспене я пил кофе с местным парнем. В тот день он оказался уже вторым человеком, сообщившим мне в самом начале беседы, что ему нет нужды работать. Он женился на девушке из видной семьи, а так как названная им фамилия не произвела на меня должного впечатления, он присовокупил: «Им принадлежала корпорация General Dynamics (производитель самых смертоносных систем вооружения), а еще они владели Empire State Building. У Вас есть Forbes 400?» Оказалось, сейчас их состояние достигает 3 миллиардов долларов.

Рядом со мной сидел крепкий парень с прямой, почти балетной осанкой, некоторая надменность сквозила только в манере постоянно говорить «мы». «Мы действительно, действительно изо всех сил стараемся не одеваться лучше других, не водить классные машины (любой выскочка может купить „рейндж-ровер") и держать в тайне свою благотворительную деятельность. Иногда реклама неуместна».

Он нелестно отзывался о честолюбцах. Возможно, это оттого, что сам он оказался в этом мире сравнительно недавно. «Вы не должны притворяться, что способны бежать со скоростью гепарда, будучи мулом», — сказал он.

Особенно его раздражал новый городской клуб, выделивший «некоторых жителей Аспена как принадлежащих к высшему разряду, как своих среди чужих. Его сделали таким эксклюзивным, что многих из нас затошнило». Мой собеседник записался членом-основателем, просто чтобы иметь возможность время от времени сыграть короткую партию в гольф. Но прочим членам клуба, как оказалось, в среднем было шестьдесят четыре года. Мулы, а не

гепарды. Они играли каждую партию по пять с половиной часов. Поэтому, вступив в клуб за 60 тысяч долларов, он продал свое членство за 175 тысяч и мог теперь наслаждаться своим нравственным совершенством.

Он, как и все прочие, с кем я беседовал, поинтересовался, какое определение богатству я предполагаю дать, на что я ответил, что думаю принять в качестве низшего предела 5—10 миллионов долларов инвестиционного капитала. «Мне не кажется, что это большая сумма», — последовал ответ. Это может показаться странным, но такое суждение вполне резонно. Пять или десять миллионов потребуются только на приличный дом (в среднем в Аспене они стоят 3,4 миллиона долларов, но поскольку это, безусловно, будет второй ваш дом, то потребуются дополнительные средства на уход за ним, полеты туда и обратно и развлечение ваших новых рафинированных соседей). В любом случае, добавил мой собеседник, деньги не имеют значения: «Они меня не слишком занимают». Под богатством он понимал главным образом довольство своей судьбой: «Я считаю, что богатство — это способность владеть всем,

что имеешь, независимо от количества. Если ты имеешь 50 миллионов, но носишься как угорелый, устаешь до смерти и в сущности являешься рабом того, к чему стремишься, я бы ни в коем случае не назвал это богатством». Я возразил. Парень с 50 миллионами может быть их рабом, но люди все равно прыгают под его дудку.

«Значит, в вашей книге будут просто игры с числами? — спросил он. — Важно только содержимое моего кошелька?» Он достал бумажник и показал мне, чтобы продемонстрировать мою непроходимую глупость. Сверху лежал один доллар, вероятно, в качестве свидетельства присущего ему сдержанного достоинства. Затем он отогнул его, показав мне пачку купюр по сто долларов.

Я вновь обнаружил потерянный было след.

Деньги меня не интересуют

Этот случай заставил меня вспомнить, сколь странное и противоречивое животное я решил изучать. Речь шла не просто о новых или старых состояниях, а о старых состояниях, сочетавшихся с мужьями-нуворишами, а также о женщинах в поисках охотничьих трофеев, которые продаются сначала одному «большому папочке», а потом другому — еще больше. Затем, конечно, есть богачи работающие и богачи праздные. Деспоты в первом поколении и потомственные прожигатели жизни. Богачи, читающие Эпиктета и искренне задающиеся вопросом «как сделать этот мир лучше?», и богачи, которых главным образом занимает другая проблема — «кем бы сегодня закусить?». Богачи Сиэтла, в большинстве своем живущие спокойно, не привлекая к себе внимания, и богачи Лос-Анджелеса, просыпающиеся под крещендо литавр. Новые деньги, на которые покупаются пони для поло, и старые деньги, расходуемые на роликовые коньки.

Что у них общего? Почти все, с кем я общался, так или иначе выразили мысль о том, что деньги как таковые их не особенно интересуют. Сначала это показалось мне четвертой большой ложью наряду со словами «я пошлю вам чек по почте»(Можно предложить такой список: «Я пришлю вам чек по почте» (на русский можно перевести как «Утром — стулья, вечером — деньги»)) и тому подобным. Даже если и так, то это ложь со своей традицией. Так, в библиотеке семидесятикомнатного загородного поместья The Breakers Корнелиуса и Элис Гвин Вандербильт(Корнелиус Вандербильт (1794—1877) — железнодорожный магнат, активно занимался морским транспортом, финансами, торговлей. Первый мультимиллионер в США)в Ньюпорте (Род-Айленд) была белая мраморная доска с древней надписью на французском языке: «Мало я забочусь о богатствах и не сокрушаюсь, теряя их, ибо в конечном итоге только ум представляет ценность». Биограф Барбара Голдсмит пишет, что Вандербильты не видели иронии в покупке этой доски, которая была оторвана от камина четырехсотлетнего замка в Бургундии. Маловероятно, чтобы и строитель замка сделал такую надпись ради смеха. Богатые люди всегда считали ,что особенными их делает одаренность, ум, стиль, физические данные, но отнюдь не деньги.

Тем не менее мои собеседники часто вели себя так, как будто их интересовали деньги и только деньги. Они поддерживали скучные светские беседы о том, кто, сколько и на что тратит: «Проблема Арни в том, что хотя он может позволить себе нанять чертовски хорошего пилота за 250 тысяч долларов, но нанимает того, который стоит 150 тысяч». Они с дико высокомерной

развязностью приклеивали ценники к самым деликатным вопросам семьи и брака. Фотограф, делавший портреты двух красивых молодых женщин, перед этим случайно услышал рассказ о нетрадиционных сексуальных домогательствах пожилого мужа. О характере его запросов ничего (к счастью или сожалению) узнать не удалось, за исключением того, что они были отвергнуты супругой. Поэтому муж предложил ей сначала 100, а затем и 200 тысяч долларов. «ТАКОГО я не делаю», — отвечала она. На это муж заявил: «Триста пятьдесят тысяч, и это мое последнее слово». Она недолго поколебалась, возможно вспоминая материнское наставление о важности взаимных уступок в браке или просто прикидывая, хватит ли этих денег на шубу из русского соболя, и наконец молвила: «За 350 тысяч — сделаю».

В шкуре «большого пса»

И все же фраза «деньги меня не интересуют» повторялась так часто и порой с такой откровенной скукой при мысли о еще одном заработанном или

потерянном миллионе, что я начал думать, что это, возможно, и не такая уж большая ложь. Деньги, живые деньги, безусловно, важны. Однако после того, как проходит головокружение от первой крупной суммы наличных, большинство людей обнаруживает, что одних только денег недостаточно. Зато открывающиеся благодаря им возможности завораживают. «Не делайте поспешных выводов, все делается ради любви», — сказал однажды банкир одной состоятельной семьи по поводу устремлений богачей. Конечно, он был в какой-то степени прав. Однако мой опыт натуралиста заставляет меня думать, что чаще всего богачами движут те же мотивы, что и высшими животными в естественной среде обитания: стремление к контролю, доминированию, выбору лучших половых партнеров и (самое главное) укреплению статуса.

Деньги всего лишь вводят вас в игру, и цена входа может сильно варьироваться в зависимости от окружения. Поэтому вопрос оказался гораздо сложнее тех, которые мы задавали первоначально: «что значит быть богатым?» или «как вы понимаете богатство?». В гималайской стране Бутан я путешествовал вместе с принцем — кузеном короля, — не имевшим денег в том смысле, который вкладывают в это выражение американцы и уж тем более жители Аспена. Но говорившие с ним люди прикрывали рот, чтобы их дыхание не коснулось его. Он обладал той же аурой, что и его кузен, и поэтому был богат по меньшей мере в одном традиционном смысле. Английское слово rich восходит к тому же индоевропейскому корню, что и кельтское rix, латинское rex и санскритское rajah, имеющие значение «король»,

а во многих культурах понятие богатства тесно связано с близостью человека к^королевской власти. Мой бутанский принц также мог считаться богатым по местным экономическим стандартам. Если, как предположил один наш спутник, вас начинают считать богатым, когда ваш заработок в двадцать или тридцать раз превосходит местный доход на душу населения, тогда в Бутане, где годовой доход надушу населения составляет 510 долларов, человек, получающий 15 тысяч, вероятно, мог бы жить как король. А в США? «Состояние в один миллион долларов — это не более чем достойная бедность», — заметил в 1888 году один известный человек из числа четырехсот самых богатых ньюйоркцев. Тем не менее слово «миллионер» сохранило значение своего рода талисмана. Телевизионное шоу «Кто хочет стать миллионером?» популярно вопреки стараниям ведущего Реджиса Филбина. Книга «Миллионер по соседству» (В книге «Миллионер по соседству» Томас Стэнли исследует жизнь 733 миллионеров. Большинство миллионеров, которых он опросил, экономили деньги, стараясь жить скромно) стала бестселлером, хотя ее героями были застенчивые души, отдававшие предпочтение домашним посиделкам субботними вечерами, «бьюикам» и кредитным карточкам J. C. Penney (Крупная сеть магазинов в США). Эти миллионеры фактически имели средний годовой доход в размере 131 тысячи долларов и принадлежали к разряду людей, готовых за 200 долларов «дать личное интервью или участвовать в фокус-группе». Словом, они были «работягами» с довольно скромным капиталом.

Начальное богатство

Для достижения поставленных в данной книге целей правильнее рассматривать богатство нескромное, бесстыдное, непристойное. Недавнее исследование, подготовленное для нужд индустрии финансовых услуг, показало, что в США насчитывается 590 тысяч «пентамиллионеров», и автор предсказывал, удовлетворенно потирая руки, что к 2004 году их будет уже 3,9 миллиона. Эта экономическая когорта полностью состоит из людей, чей чистый

капитал (не считая стоимости основного жилья) составляет пять или более миллионов долларов. В других докладах появляются такие понятия, как «сантимиллионер», а также изумительные и фантасмагорические «газиллионер» (gazillionaire) или даже «кабиллионер» (ka-billionaire).

Однако слово «миллионер» все еще будоражит воображение, даже если и требует нового истолкования, отвечающего новым временам. В ходе проведенного недавно The Wall Street Journal опроса большинство людей оценивали богатство не размером собственности, а размером дохода — не менее миллиона долларов в год. Это перспективный путь. В 1999 году налоговое управление США получило примерно 205 тысяч налоговых деклараций, в которых был указан скорректированный общий доход в один или более миллионов долларов (при этом большая часть из них являлась совместными налоговыми декларациями). Напрашивается вопрос: можно ли вести жизнь богатого человека с меньшими деньгами? Иначе говоря, можно ли в каком-то райском местечке делать.

все то, что хочется (и о чем вашим соседям остается только мечтать), не особенно^ беспокоясь о том, как за это заплатить? (Если вы думаете, что богатые могут не заботиться о том, что думают соседи, то вы ошибаетесь. Искусство быть богатым — это, по крайней мере отчасти, способность внушать зависть и управлять ею. Если вы больше всего любите клеить куклы из вчерашних газет, уютно устроившись на чердаке, то при всем своем состоянии и удовлетворенностью жизнью вы не можете называться богачом. Вот если бы вы клеили куклы из стодолларовых купюр...) Так какова же волшебная сумма, делающая вас богатым? Не обращаясь к каким-либо опросам или экономическим факторам, если не считать беглого взгляда на счета за последний месяц, скажу — по моему впечатлению, с доходом менее миллиона можно жить очень неплохо. Годовое жалованье в размере 500 тысяч долларов может и не сделать из вас богача, поскольку останется необходимость вскакивать по будильнику и лизать задницы тех, кто выше вас в иерархии, однако такой же доход от собственного портфеля ценных бумаг уже говорит о приятной независимости. Таким образом, порог, за которым начинается богатство, расположен, как мне (а также большинству инвестиционных консультантов и успешных фандрайзеров) кажется, пусть и не в экзотичной, но весьма приятной области пентамиллионеров. Любые точные числа будут иметь довольно субъективный характер. Все зависит от того, что вы любите делать и где вы любите это делать. В Аспене или Палм-Бич инвестиционный портфель в 5 или 10 миллионов долларов, конечно, никого не заставит вскочить с места, чтобы поглазеть на вас. В Нью-Йорке банкиры называют состояние в 10 миллионов «начальным богатством» (junior wealth). Не меньше (а, скорее всего, гораздо больше) вам потребуется отдать за квартиру на Парк-авеню, дом в Хэмптоне (Хэмптон — престижный пригород Нью-Йорка) и обучение детей в Брирли или Спенсе (Брирли и Спенс — престижные школы-интернаты в США). Однако в большинстве городов США, Европы и Японии (следовательно, и в менее развитых странах) это будет отличным началом для того, чтобы стать «большим псом».

Но постойте! Прежде чем устремиться в погоню за богачами, нам нужно обсудить два взаимосвязанных понятия, необходимых для определения богатства и характера нашего подвида. Первое понятие — относительная депривация -(Относительная депривация — недостаточное удовлетворение какой-либо потребности индивида или группы в сравнении с другими индивидами или группами) — применимо для описания момента, когда сам богач чувствует, что становится «большим псом»; второе — социальная изоляция — относится к тому, как выбирается среда обитания, в которую врывается зверь, чтобы сказать: «Ррр-гав!».

Неотъемлемой частью трудноуловимой природы богатства является то, что люди с деньгами редко думают о себе как о богачах. По крайней мере, они стараются не произносить вслух слова «я богат», даже общаясь со своими супругами. Недавно в одном из баров Парижа я встретил прелестную скромную женщину, которая проводит все свое время в компании очень богатых людей. Чтобы лучше понять мотивы, которые движут ею, я решил спросить, не выросла ли она в семье среднего класса. Подумав, она не решилась дать определенный ответ. Вместо этого она описала свое детство: дом в Париже, водитель, повар, служанка, дом на юге Франции для отдыха в июле, еще один в Нормандии, где они проводили август, картины Моне и Сислея на стенах.

«И Вы еще сомневались?» — спросил я.

«Во Франции, — объяснила она, — у нас существует понятие grande bourgeoisie, а не средний класс». В любом случае, она уверена, что сейчас отнюдь не богата.

Сейчас с этим вообще трудно. Так, в ходе недавнего опроса людей, чей капитал составляет от 1 до 4 миллионов долларов, лишь 9% сказали, что считают себя богатыми. (Вероятно, в устах людей, проводивших опрос, слово «богатый» звучало слишком вульгарно.) Остальные признали себя обеспеченными или, возможно, «хорошо обеспеченными». Около половины респондентов определили богатство как состояние в 5 и более миллионов долларов.

Когда же я в ходе собственного исследования беседовал с людьми, чей капитал составляет примерно 5 миллионов долларов, волшебное число чаще равнялось 10 миллионам. Люди, имевшие 10 миллионов долларов, говорили уже о 25 миллионах, и так далее по нарастающей. Есть люди, которым никакая сумма не кажется достаточной. Когда коммодор Корнелиус Вандербильт незадолго до смерти мучился от болей в животе, врач назначил ему шампанское. «Я не могу себе этого позволить, — ответил Вандербильт. — Думаю, сойдет и содовая». В то время, в 1876 году, его капитал равнялся 110 миллионам, на пять миллионов превышая федеральный резерв США. Зачастую богатство производит именно такое действие — манит в недосягаемые дали.

Нельсон Пельц, например, сколотил состояние, энергично суетясь на скупке контрольных пакетов компаний, организованной Майклом Милкеном(Майкл Милкен (р. 1946) — инвестиционный банкир, создатель рынка так называемых «мусорных облигаций») в 1980-х годах. Сейчас он живет в поместье High Winds площадью 130 акров в Бедфорде (штат Нью-Йорк) и любит раздражать своих богатых соседей, летая на шестиместном вертолете Sikorsky до ближайшего магазина. (Ладно, признаюсь, что это неправда. Он так заботится о покое и хорошем настроении своих соседей, что использует вертолет только в очень важных случаях, например, чтобы избежать тягостной пятиминутной поездки до аэропорта округа Уэстчестер.) Пельц сейчас имеет 970 миллионов, то есть является «сантимиллионером», что, конечно же, превосходно, досадно только, что немножко не хватает до заветного слова «миллиардер». «Ты видишь этих парней с тремя или четырьмя миллиардами долларов, — сокрушался недавно Пельц, — и думаешь: „Что я сделал не так?"».

Психологи называют относительной депривацией склонность оценивать себя не по объективным показателям, а в сравнении с равными себе.

Именно поэтому даже сверхбогатые люди часто не думают о себе как о богачах. Либо есть кто-то немногим богаче, либо кто-то идет по пятам, угрожая стать богаче. Отсюда и фраза Джона Рокфеллера, узнавшего в 1913 году, что собственность Дж. П. Моргана (Джон Пирпонт Морган (1837—1913) — банкир, основатель американской компании United State Steel) не превышала 80 миллионов долларов: «Подумать только! Он даже не был богатым человеком». Как это ни странно, одна из причин, по которым богатые тянутся друг к другу, образуя привилегированный круг, состоит в том, что это облегчает процесс сравнения. Стремление собираться вместе, чтобы бередить раны относительной депривации, а также наслаждаться чувством относительного превосходства, — одна из причин, по которой богатые склонны к социальной изоляции.

Блистательная обособленность

Однажды в Лос-Анджелесе я свернул с бульвара Сан-сет и поехал извилистыми зелеными дорогами в Бель-Эйр, чтобы навестить голливудского продюсера Питера Губера (Питер Губер (р. 1939) — глава компании Mandalay Pictures) в его доме. Губер, чьим наибольшим коммерческим успехом был фильм «Бэтмен», живет в расположенной на вершине холма резиденции, занимающей двенадцать акров, огороженных высокой каменной стеной с массивными воротами «под дуб». Таким мог быть вход в жилище Бэтмена.

Когда я назвал себя в интерком, ворота беззвучно отворились. Дорога по спирали поднималась вверх к дому, где помощник пропустил меня сквозь еще одни ворота во внутренний двор, затем провел по мраморному коридору, украшенному Дюбюффе (Жан Дюбюффе (1901 — 1985) — французский художник и теоретик искусства, основоположник стиля «ар брют»), через еще одну пару похожих на ворота дверей в бильярдную. Там я остался

ждать, сидя под фотопортретом Греты Гарбо работы Харрелла(Харрелл — известный голливудский фотопортретист), которая с высоты глядела довольно сурово. На кофейном столике лежала книга, на обложке которой красовалась репродукция картины Чарльза Белла (Чарльз Белл (1935—1995) — американский художник-фотореалист; репродукции картин см.: wwwgreatamerican-pinup.com/bell.), очень напоминающая большую картину того же художника, висящую на стене и изображающую внутренности автомата для игры в пинбол. Другая книга — о Луисе Комфорте Тиффани (Луис Комфорт Тиффани (1848—1933) — выдающийся американский художник, создавал витражи, мозаики, скульптуры, ювелирные изделия и т. д.; репродукции работ см.: www.metmuseum.org/explore/tiffany) — подсказывала, что настольная лампа от Тиффани со стрекозами на абажуре куплена не на блошином рынке.

Губер оказался высоким, худым, веселым человеком в синих джинсах и спортивной рубашке, с маленьким перышком, невесть как оказавшимся в его волосах. В тот момент он был одержим размышлениями о разборках в индустрии развлечений, что было темой книги, над которой он работал. Кроме того, он «зализывал» раны, нанесенные его репутации, ведь он был «большим псом» в момент несчастного для Sony прихода в Голливуд, и в одной книге говорилось, что он помог осуществить «самое откровенное надувательство в истории бизнеса». Принимая это во внимание, решение жить за каменными стенами казалось вполне разумным. «Если люди знают, что ты убийца, они хотят убить тебя», — назвал он первую причину. А затем добавил: «Иногда происходят разборки, а ты даже не осознаешь, что тебя уже заказали. Ты возвращаешься домой или идешь в ресторан и падаешь мордой в суп».

Губер не только отличался воинственным характером, он имел собственную территорию и охранял ее. Он владел прибрежным участком площадью 200 акров на Гавайях и ранчо в 1 000 акров в Вуди-Крик (район Аспена), где висели объявления, предупреждающие, что лыжня будет закрыта, если люди не перестанут добираться до нее по его дороге. В Лос-Анджелесе из окон его дома был виден знаменитый отель Bel-Air, «где каждый гость становится частью легенды». Губер вел переговоры о строительстве длинной гранитной лестницы к отелю с отдельным входом, чтобы ему не приходилось толкаться среди рядовых легенд у парадной двери. Также шла речь о круглосуточном обслуживании его дома на случай, если среди ночи ему вдруг захочется лосося с икрой и маринованными огурчиками. И все же в какой-то момент нашей беседы Губер заметил: «Будучи богатым, ты встречаешься только с другими богачами. Такая вот неприятность».

В какой-то степени он, вероятно, говорил серьезно. Но богатые, безусловно, специально организуют жизнь так, чтобы встречаться только с другими богатыми людьми. Именно поэтому одни и те же люди появляются в Аспене по большим праздникам, так переполняя аэропорт, что самолеты Learjet ютятся, будто птенцы, под крыльями Gulfstream V. Поэтому в рождественскую неделю можно увидеть миллиардеров, стоящих в половине пятого утра в очереди за шезлонгом у бассейна в отеле Four Season Maui (здешним работникам каким-то образом удалось создать систему, при которой невозможно дать взятку или послать кого-нибудь сторожить ваше место — нужно показаться самому еще до рассвета). Поэтому люди, проводящие вместе лето на Фишерз-Айленд, вместе отдыхают и зимой в Бока-Гранде, а те, кто обедает во вторник в Le Cinq в Париже, могут узнать своих соседей в пятницу днем в Hotel du Cap на берегу Средиземного моря. Они устраивают свою жизнь так, что в любом месте встречают одних и тех же людей. Их, имеющих вес, от силы несколько сотен. Может показаться, будто никого, кроме них, в мире нет.

Богатый чудик

Отчасти они поступают так потому, что для широкой публики богатый человек — своего рода «чудик». «Почтальон, девушка из химчистки — все они смотрят на меня так, будто у меня ценник на лбу, — говорит Лесли Уэкснер ', миллиардер, разбогатевший

1 Председатель совета директоров и исполнительный директор компании Limited Brands Inc. (р. 1937, сын эмигрантов из России).

на розничной торговле. — Я читаю это в их глазах. Я финансовый чудик». Люди пялятся на вас в общественных местах, откуда ни возьмись появляются старые друзья, и все чего-то хотят, причем отнюдь не вашего приятного общества. Гертруда Вандербильт Уитни, например, была чрезвычайно богатой женщиной, мечтавшей добиться известности как художница, но этот талант, увы, был невелик. Однажды она, как пишет биограф Барбара Голдсмит, организовала в

своей студии в Гринвич-Виллидж своеобразное состязание художников, в ходе которого каждый из них должен был за три дня написать полотно. Художник Джордж Лаке (Американский художник-реалист (1866—1933). Подробнее см.: http://www.artcyclopedia.com/artists/luks_george.html) напился и следовал за Уитни по пятам. «Мистер Лаке, почему вы ходите за мной?» — наконец спросила она. «Потому, миссис Уитни, — ответил он, — что вы чертовски богаты». Такова жизнь богатых, если только они не остаются в окружении себе подобных. Миссис Уитни оставалась все так же чертовски богата, когда возвращалась в естественную для себя среду обитания в Верхнем Ист-Сайде (Верхний Ист-Сайд — респектабельный район Нью-Йорка) или в загородный дом в Олд-Уэстбери, но здесь контраст между ней и ее соседями не был столь вызывающим. Они тоже везде побывали, все повидали и выглядели так, будто им все давно наскучило. Точно так же и Джеф Безос, должно быть, чувствовал себя неловко, болтая с новобрачными из квартиры 2-D, когда его состояние стало сравнимо с ВВП Исландии. В Медине его новые соседи тоже богаты, как целые страны. Поэтому, как это ни парадоксально, богатые стараются встречаться только с себе подобными, чтобы жить как нормальные люди. Потом они обнаруживают, что им это по душе. Они продолжают сближаться и сравнивать себя с людьми сходного статуса, а также стараются вызвать зависть у равных. Они обнаруживают, что становятся членами своего рода международного клуба. Тогда происходит странная вещь. Вы могли бы подумать, что огромное богатство позволяет людям оставаться непохожими на других, sui generis (Здесь: уникальными (лат.)), быть самими собой. Вместо этого богачи обычно становятся похожи друг на друга. Они нанимают одних и тех же архитекторов, покупают картины у одних и тех же торговцев живописью в Нью-Йорке и Париже (если они тратят на это хорошие деньги, то кураторы музеев и специалисты аукционных домов начинают виться вокруг них и обхаживать, стараясь не казаться слишком назойливыми). Они носят одинаковую одежду (магазины на Гётештрассе во Франкфурте — Chanel, Cartier, Bulgari, Gucci и прочие — почти не отличаются от одноименных магазинов на Уорт-авеню в Палм-Бич или в Peninsula Hotel в Гонконге). В конце концов, богачи пересказывают друг другу одни и те же сплетни.

Псевдовид

Стремление групп людей разделяться на обособленные социальные единицы, напоминающие биологические виды, и создавать барьеры между собой и другими группами является частью процесса, который австрийский зоолог Конрад Лоренц (Один из создателей этологии (1903—1989). Разработал учение об инстинктивном поведении животных и его развитии в онто- и филогенезе, в некоторых трудах распространял биологические закономерности поведения животных на человеческое общество. Нобелевская премия по физиологии и медицине (1973 г., совместно с Н. Тин-бергеном и К. Фришем)) назвал «культурным псевдовидобразованием». Этот процесс, естественно, протекает «неизмеримо быстрее», нежели эволюция биологических видов. Кроме того, он наблюдается чаще. Лоренц писал, что «его первые проявления — развитие характерных особенностей поведения в группе и дискриминация чужаков — могут быть замечены в группе детей». Однако он считал, что должны смениться как минимум несколько поколений, прежде чем «социальные нормы и ритуалы группы станут стабильными и незыблемыми». В 1960-х годах, когда писал Лоренц, многие племена туземцев, казалось, сохраняли эту стабильность. Богатые дорожат ею и сейчас, причем в большей степени, чем многие другие группы. Лоренц, принадлежавший по рождению к привилегированному слою, фактически говорил о псевдовидообразовании на языке представителя высшего класса: «Когда я встречаю человека со слегка снобистским гнусавым выговором выпускника Шоттен-гимназии в Вене, у меня возникает необъяснимое расположение к нему, более того, я почему-то склонен ему доверять...»

Сходное поведение, речевые особенности и т. д., конечно, помогают богатым узнавать себе подобных, не позволяя заподозрить, что попавший в их среду — чужак.

Кроме того, так становится возможным акцентировать мелкие различия. В книге «Теория праздного класса» преподаватель экономики Чикагского университета Торстейн Веблен (Американский экономист и социолог (1857—1929)) описывал поведение богатых в основном через призму престижного, демонстративного потребления. Однако неприметное потребление во многих отношениях интригует сильнее. Так, почти все павлины имеют бросающиеся в глаза хвостовые перья, которые они поднимают вверх и которыми трещат, чтобы привлечь внимание

самок. Самки небезразличны к размерам перьев и выносливости их носителей, эти качества — своего рода входная плата, как и размер состояния для богатых. Но, кроме того, самки очень восприимчивы и к мелким деталям, таким как блеск и симметричность перьев. Если самцу недостает каких-нибудь пяти из примерно 150 хвостовых перьев, привередливые самки пренебрегают его приглашениями на танец.

Среди богатых малозаметные сигналы также являются своего рода специальным, изобилующим нюансами языком общения особей подвида. Женщина из этого клуба избранных может, например, носить обычный с виду коричневый свитер. Только люди одного с ней круга заметят, что это эксклюзивная модель от Yves St. Laurent, стоящая больше, чем, скажем, ее же пальто от Chanel. Так же и Сирио Маччиони, владелец модного нью-йоркского ресторана Le Cirque, у себя дома в Италии водит невзрачную «лянчу». Но «член клуба» поймет по рычащему звуку выхлопа, что на самом деле это замаскированный «феррари». Семья Аньелли, чья компания производит машины той и другой марок, начала производить эту модель в 1980-х годах, когда левый крен в политике сделал неблагоразумной демонстрацию своего богатства.

Нередко эти знаки едва различимы, так что чужаки не в состоянии их оценить, и в этом-то, по крайней мере отчасти, их смысл: «Если в доме людей, недавно появившихся в Аспене, вы увидите Сая Туомбли (Сай Туомбли (наст, имя — Эдвин Паркер Туомбли-младший, р. 1928) — американский художник-постмодернист), можете быть уверены, что у них есть деньги, особенно если дом используется не очень часто. Для тех, кто понимает, это значит: „Я очень богат". А на мнение остальных все равно наплевать».

Эта последняя фраза указывает на то, что Лоренц называл «темной стороной псевдовидообразования», — на склонность считать чужаков скучными, невежественными, даже неполноценными. Это совершенно естественная тенденция. Группы туземцев, отмечал Лоренц, неявно поступают так же, используя слово «люди» или «народ» только в отношении представителей своего племени. «С их точки зрения, употребление в пищу поверженных воинов вражеского племени, строго говоря, не является каннибализмом». А есть ли на этот счет мнение у богачей?

Инкапсуляция

История богатства — это всегда история богачей, отделяющих себя от hoi polloi (простонародья; букв.: многих (греч.)). В разные времена и в разных странах богачи пользовались платьем, носить которое низшим сословиям возбранялось законом; они вели свои родословные, являвшиеся важным рычагом социального господства, запрещая беднякам делать то же самое; они порой даже говорили на ином языке (латынь средневекового благородного сословия; нормандский диалект французского языка в Англии после норманнского завоевания; парижский вариант французского языка, который использовало русское дворянство в XIX веке; классический китайский у образованных людей и знати Китая). Порой богачи прикладывали огромные усилия, чтобы избежать неприятности видеть людей низшего социального положения или быть увиденными ими. Так, в начале XVIII века герцог Сомерсетский — один из богатейших пэров Англии — путешествовал в своей запряженной шестеркой карете, перед которой скакали верховые, прогонявшие с полей крестьян, чтобы те не оскорбляли его своими взглядами. Уже в 1945 году, когда магарани (Супруга магараджи) Барода ехала верхом, слуги приказывали проходившим мимо людям отвернуться.

Возможно, тем самым эти гордецы, как это ни парадоксально, стремились предотвратить возникновение зависти и соперничества со стороны людей, не являвшихся частью привилегированной группы. «Крестьяне не чувствуют себя обездоленными по сравнению с лордом, пока считают аристократа представителем другого вида, другим животным, сравнение с которым невозможно, — писал канадский антрополог Джером Баркоу. — Когда происходит такая инкапсуляция социальных групп, зависть предотвращается». Богатые, конечно, никогда не считали, что низшие слои принадлежат к какому-то иному виду, просто говоря: «Они не такие, как мы, мой дорогой».

Когда богатые собирались предстать перед простыми людьми, они стремились внушить благоговение и добиться подобострастного внимания, как если бы они были сверхъестественными существами. «Я люблю бывать у барона в кабинете, — писал Генрих Гейне о своем друге, парижском финансисте бароне Джеймсе Ротшильде, — где я как философ

могу наблюдать, как люди кланяются и расшаркиваются перед ним. Такой изгиб позвоночника с трудом повторил бы лучший акробат. Я видел, как люди скрючивались, будто прикоснувшись к электрической батарее, когда подходили к барону». Или, как выразился об осеняющей монарха сверхъестественной власти египетский чиновник в 1500 году до н. э.: «Он бог, по воле которого мы живем, отец и мать всех людей, единственный и не имеющий равных».

Но разве это история не Древнего мира? Сегодня богачи не живут за крепостными рвами и стенами. Билл Гейтс отвечает на вопросы репортеров CNN, а принцесса Ферги (Сара Фергюсон, бывшая супруга герцога Йоркского) сама открывает вам дверь.

И все же, когда я встречался с богатыми в их среде обитания, мне не казалось, что с древних времен все изменилось коренным образом. Вопрос «мы или они» по-прежнему решается в первую очередь. «Где вы остановились?» — спрашивают они. На это лучше всего отвечать: «У друзей», но лишь в том случае, если друзья принадлежат к их кругу. В противном случае в Аспене сойдет Little Nell, а в Париже — Le Crillon. Иногда богатые также испытывают чувство изоляции или отсутствия равных себе: как сказал Джордж Сорос, богатство — «это такое расстройство, когда начинаешь считать себя неким богом, творцом сущего». И добавил: «Но теперь, когда я перенес эту болезнь, меня она больше не беспокоит». В свою очередь слуги и сотрудники иногда признаются, что к ним относятся отнюдь не как к людям. Одна экономка заметила, что ее хозяйка никогда с ней не заговаривает, даже когда они находятся в одной комнате. Вместо этого она звонит своему дворецкому, где бы тот ни находился, чтобы тот передал экономке ее инструкции, а та тем временем ходит, словно тень, за своей хозяйкой, незаметно поправляя вещи (аккуратно, как ее учили) и протирая каждую дверную ручку, к которой та притрагивалась.

Наконец, меня поразило то, как трудно попасть во многие из тех мест, где собираются богачи. Блистательная обособленность, кажется, является правилом: Аспен расположен в верхней части узкой долины, и дорога через перевал на противоположную сторону горного хребта закрыта всю зиму. Нантакет, Палм-Бич и Майорка — острова, а Лифорд-Кей — отделенный оградой полуостров на острове. Сан-Карлос-де-Барилоче (аргентинский лыжный курорт, где имеют ранчо Тед Тернер, Сильвестр Сталлоне и Джордж Сорос) лежит у подножия Анд

в другом полушарии. Топографические особенности, без сомнения, обеспечивают некоторую безопасность. Монако, например, защищено горами и морем, а полиция может перекрыть все дороги за считанные минуты.

Изоляция, желание отгородиться от обычного мира интересовали меня еще по меньшей мере с одной стороны. Возможно, это просто совпадение, но именно в труднодоступных местах обитания особенно велика вероятность появления новых видов животных.

Глава 2 Долгий социальный рост

От обезьяны к магнату

Произошли от обезьян! Боже мой, будем надеяться, что это неправда. Но если это так, давайте помолимся, чтобы об этом не стало широко известно.

Приписывается супруге епископа Вустерского

Эволюция — поразительная вещь, способная, как написал недавно один ученый, превратить «крошечного пучеглазого протопримата, лазившего по деревьям и грызшего насекомых, в Джулию Роберте». Эта трансформация происходила практически незаметно почти 70 миллионов лет. Ни одно, ни даже сотня поколений не отличались заметным образом от своих непосредственных предков. Такова природа эволюции. Она происходит благодаря бесконечным постепенным сдвигам, а также накоплению мутаций. Несколько особей переживают чуму из-за небольшого удачного генетического отклонения, и их гены незаметно распространяются в последующих поколениях. У одного или двух самцов какого-то вида птицы обнаруживается более длинное хвостовое оперение, благодаря этому они привлекают больше самок, а в результате длинные хвосты начинают преобладать. Климат меняется, и несколько обезьян начинают прыгать по деревьям, превращаясь в шимпанзе, в то время как другие слезают на землю и бродят по пастбищам, превращаясь в Джулию Роберте. Для того чтобы увидеть, как на самом деле происходит эволюция, нам нужно будет воспользоваться

замедленной съемкой и проследить за развитием поколений в режиме быстрой перемотки вперед.

А возможно, было бы лучше просмотреть полученную пленку задом наперед. Биолог Ричард Докинз(Английский биолог-генетик (р. 1941). На русском языке издана его книга «Эгоистичный ген») придумал замечательный способ, позволяющий наглядно показать, насколько мы близки к своим эволюционным корням. Докинз выбрал в качества места действия Восточную Африку — область подлинного начала нашей эволюции. Но для достижения поставленных в данной книге целей Африка слишком далека, слишком велика вероятность того, что наши корни окажутся на безопасном расстоянии от повседневной жизни богатых. Поэтому давайте представим, как сделал Докинз, что современный человек стоит лицом к лицу с диким шимпанзе. Однако действие разместим в вестибюле отеля The Breakers в Палм-Бич, а в качестве человека изберем Джулию Роберте.

В пути с Джулией Роберте

Одной рукой Джулия Роберте держится за свою мать, та — за свою, и так далее через поколения. Обезьянка и ее предки также взялись за руки, и две выстроившиеся напротив друг друга шеренги, продолжаясь снаружи отеля, идут мимо изысканно украшенного каменного фонтана со скульптурой обнаженных женщин верхом на извергающих струи воды дельфинах, а затем, в конце дороги, сворачивают налево на Саут-Кантри-роад. На Уорт-авеню (почему бы не выбрать живописный маршрут?) все идет прекрасно. Предки Джулии Роберте с вожделением смотрят на пляжные полотенца за 400 долларов в витринах Hermes и на бриллианты в Van Cleef&Arpels (Одна из известнейших ювелирных фирм в мире). Шимпанзе с нетерпением оглядываются в поисках пальм. Две параллельные линии выходят за город через Роял-Палм-бридж, не проявляя никакого интереса друг к другу, и устремляются на север вдоль 95-го шоссе за горизонт (но не слишком далеко).

Где-то на границе Джорджии с Флоридой (рядом с болотами Окифиноки) в родовой линии мисс Роберте начинают происходить ужасные вещи: это какой-то ворчащий и беспрестанно почесывающийся член семьи, оказавшийся на Земле, кажется, с одной целью — сделать нуворишей посмешищем. Или, скорее всего, чтобы посмеяться над новыми деньгами, над старыми деньгами, равно как и над их отсутствием. На этом коротком отрезке в 300 миль, образованном тремястами пятьюдесятью тысячами поколений людей и человекообразных, стоящих на расстоянии четырех с половиной футов друг от друга, линии предков шимпанзе и человека сходятся в одной волосатой, похожей на шимпанзе общей праматери.

Иначе говоря, мисс Роберте могла бы проехать мимо всех своих предков менее чем за пять часов (даже за четыре, если бы превысила скорость). Генетические данные свидетельствуют о том, что временная дистанция до общего предка шимпанзе и человека составляет приблизительно шесть миллионов лет. Это может показаться целой вечностью, особенно если вы привыкли оперировать сроками ежеквартальных отчетов или ежемесячно получать чеки от трастового фонда. Но для эволюционистов, измеряющих время существования жизни на Земле миллиардами лет, это вчера.

Так что идея наследственного богатства не произвела бы впечатления на Ричарда Докинза. А вот наша близость ко всеобщей волосатой праматери определенно опьяняет его. Он представляет, будто прохаживается вдоль шеренги людей, «как генерал на параде», созерцая исчезнувшие поколения, которые не просто стояли лицом к лицу с шимпанзе, но и фактически состояли с ними в родстве. «Помните песню, в которой поется: „I've danced with a man, who's danced with the girl, who's danced with the Prince of Whales"'? Мы не можем скрещиваться с современными шимпанзе, но потребовалось бы не так много промежуточных типов, чтобы мы могли спеть: „Я спаривалась с парнем, который спаривался с девушкой, которая спаривалась с шимпанзе"».(«Я танцевала с парнем, который танцевал с девушкой, которая танцевала с принцем Уэльским» (англ.)).

Однако Джулия Роберте вряд ли будет напевать такую песню в своем очередном фильме. Потому давайте лучше пока вернемся на 95-е шоссе во Флориду, чтобы посмотреть, насколько же мы близки к некоему критическому моменту в эволюции человека. Около 4,5 миллиона лет назад (то есть где-то к северу от Дайтон-Бич в линии предков Джулии Роберте)

одна из ее прародительниц встала на ноги и выработала вертикальную походку. Хождение на двух ногах в свою очередь привело к развитию увеличенных симметричных женских молочных желез и выступающего мужского пениса, причем эти новые видимые части тела стали критериями полового отбора. (Эрин Брокович (Персонаж фильма «Эрин Брокович: красивая и решительная», которого сыграла Джулия Роберте) выражает особую благодарность всем маленьким людям, которые, не размножаясь, сделали это возможным.) Примерно 2,5 миллиона лет назад (это рядом с Мельбурном во Флориде) древние гоми-ниды начали использовать каменные орудия. Примерно в то же время мозг гоминидов начал активно расти, достигнув размера современного человеческого мозга около 500 тысяч лет назад (рядом с Джупитер-Айленд

(Город на атлантическом побережье Флориды. В 2002 г. третий раз подряд признан самым богатым городом США в рейтинге журнала Worth)в нашей шеренге). С развитием языка около 150 тысяч лет назад (уже недалеко от Палм-Бич) предки Джулии Роберте начали разговаривать, а не просто пыхтеть и кричать. К моменту появления живописи около 35 тысяч лет назад семья Роберте уже перешла мост, ступив на благословенную землю. Вот и женщина Палм-Бич.

Первый богатый человек на Земле

Мы могли бы, конечно, пойти вдоль линии предков мисс Роберте, восходящей к зубастому протопримату, жившему 70 миллионов лет назад, в противоположном направлении. Тогда мы бы оказались на Аляске где-то рядом со Скагуэем. Поэтому давайте не пойдем туда, тем более что мы уже наткнулись на большую рытвину на пути к естественной истории богатых. Эволюция привела человека к его настоящему облику 100 тысяч лет назад, но археологи полагают, что первый богач появился на сцене не раньше чем 10 тысяч лет назад.

Началось все, разумеется, не с часов Rolex и не с бриллиантов, а с чего-то вроде нута. Где-то на границе современных Сирии и Турции поселилось племя, которое изобрело земледелие. Археологи в основном придерживаются теории о том, что рост населения, перемены климата и периодическая нехватка еды стали причиной столь радикального перехода от нашего охотничье-собирательского прошлого и что несколько семей (этакие Дж. Р. Симплоты (Дж. Р. Симплот — американский миллионер. Положил начало своему состоянию, внедряя передовые технологии выращивания картофеля в штате Айдахо) того времени) пережили одну из далеких зим, сохранив излишек пищи. Это могла быть дикая пшеница-однозернянка, бобы или любая другая из примерно семи основных культур периода неолита, но нут кажется археологам наиболее вероятной первичной материальной основой для всего разнообразия поведенческих моделей, которые мы связываем с богатством. Горох можно было хранить, продавать, он мог быть использован для приобретения земли, власти, сексуальных партнеров и занятных безделушек — примерно в таком порядке.

Если эволюция успешно завершилась 100 тысяч лет назад, а первые богачи со своим горохом появились только 10 тысяч лет назад, то как связаны два этих процесса? Не исключено, что никак. Иногда эволюция движется с потрясающей скоростью; но с тех пор, как мы начали культивировать растения и приручать животных, сменилось лишь 400 или 500 поколений. (Если вернуться к родовой линии Джулии Роберте, то это после отеля The Breakers, но еще даже не на полпути к Уорт-авеню. Она могла бы пройти мимо всех своих знавших земледелие предков за десять минут.) За это время в человеческой физиологии произошло только одно известное нам изменение: в результате производства молочных продуктов примерно 30% населения Земли выработали способность усваивать лактозу во взрослом возрасте. Эта привычка наблюдается в основном в группах с долгой историей потребления животного молока; некоторые ученые датируют ее распространение немногим более тысячи лет назад. В то же время две генетические адаптации к основанной на злаках диете распространились среди населения с длительной историей земледелия. (Заметьте — естественная история в любом случае не сводится к генетическим различиям. Когда богатые использовали право первородства для сохранения семейной территории, передавая ее целиком одному наследнику, это была естественная история, но не генетика. То же самое можно сказать и об отмене права первородства кодексом Наполеона в начале XIX века, в ответ на что богатые итальянцы стали практиковать браки между двоюродными братьями и сестрами

в тех же целях сохранения единства семейной территории. Обе эти практики были адаптациями к изменившимся условиям окружающей среды.)

Опасный поворот

Однако разве не кажется невероятным то, что мы могли выработать биологические или даже психологические инструменты, позволяющие справляться с таким радикально новым и не похожим на другие состоянием, как богатство со всеми его приятными удобствами (отсутствие постоянного беспокойства, моментальное удовлетворение практически любой прихоти)? Во многих отношениях состояние богатства кажется биологической загадкой. Это как если бы самка гепарда, предки которой только и делали, что гонялись за жертвами со скоростью 60 миль в час по просторам Серенгети, вдруг оказалась в зоопарке с неограниченным запасом свежего мяса и без единого дикого зверя вокруг. Это как если бы кто-то взял волка, воспитанного, чтобы раздирать животы взбешенным бизонам, и превратил его через несколько поколений в бишон-фриза (Бишон-фриз — порода маленькой декоративной собаки), который мочится на персидский ковер при виде почтальона.

Часто кажется, что эволюция оставила нас совершенно беззащитными перед богатством. Вспомните о короле Людвиге II Баварском (Людвиг II (1845—1886) - король Баварии (1864-1886), получил известность своими фантастическими архитектурными замыслами. Был отстранен от власти и через несколько дней после того, как консилиум признал его сумасшедшим, найден утонувшим в озере), сходившем с ума в своих сказочных замках, или о Говарде Хьюзе (Говард Хьюз (1905—1976) — основатель Baker Hughes Incorporated (нефтесервисная компания), Hughes Space and Communications (системы связи), Raytheon Systems Company (производитель систем вооружения), Hughes Electronics, Hughes Aircraf), отгородившемся от мира салфетками Kleenex из-за панического страха перед микробами. В начале моего исследования богатых мне казалось, что даже самые здоровые из них часто по-особенному воспринимают действительность. Они страдали от крайней жадности, а зачастую и от навязчивого стремления держать свои дела в тайне от всего мира. Конни Брак вспоминает, как финансист Майкл Милкен, занимавшийся мусорными облигациями, говорил однажды по телефону с инвестором Нельсоном Пельцем. Попугай Пельца вдруг начал кричать.

«Мы одни?» — спросил Милкен.

«Да».

«А что там за шум?»

«Это попугай», — ответил Пельц.

«Перезвони мне, когда попугая не будет», — сказал Милкен и повесил трубку.

Приспособиться к невообразимому богатству тяжело кому угодно. Даже Ротшильды жаловались на то, что «жили, как пьяницы» в годы своих первых успехов, потому что не были уверены, миллионеры они или банкроты. И даже привычка, формируемая на протяжении пяти или шести поколений, не всегда помогает. В 1996 году двухсотлетняя традиция семьи Дюпон достигла своего апогея в лице Джона Дюпона, который иногда называл себя «золотым орлом Америки» или «далай-ламой Запада». Еще он любил ездить вокруг Foxcatcher — своего поместья площадью 800 акров недалеко от Филадельфии — на танке. Дюпон спонсировал олимпийскую сборную США по борьбе, фантазировал, что он сам атлет-чемпион, а закончил тем, что убил тренера своей команды. Сейчас он находится в пожизненном заключении. С другой стороны, одна подруга моих друзей принадлежит к любопытной породе людей, называющейся «потомственная аристократия Новой Англии», и живет в почти полном отказе от своего богатства. Она унаследовала пять домов от своей матери, и управляющие следят за ними, охраняя ее интересы, но сама она живет очень скромно со своей «второй половиной» — женщиной из Южной Америки, которая зарабатывает на жизнь уборкой домов.

Напрашивается вывод о том, что богатство неестественно, а поведение богатых часто совершенно неадекватно, то есть они стремятся скорее к вымиранию, нежели к эволюционному триумфу. Богатые, как утверждал (пожалуй, слишком категорично) один противник дарвинизма, страдают от «раннего сексуального истощения, сексуальной беспомощности... гомосексуализма, религиозной одержимости... они проявляют наклонности к живописи, тонкому вкусу и практически к чему угодно, за исключением увеличения или хотя бы поддержания численности своего класса путем размножения». Читая это, я представляю каждого богатого

человека на месте первых земледельцев-плутократов 10 тысяч лет назад, сидящих на запасах своего гороха и пытающихся понять, как им переустроить свою жизнь.

Но я знаю, что это вздор. Мы замечаем неудачи и провалы богатых отчасти из-за собственного злорадства. Если мы не можем разбогатеть сами, нас утешает мысль о том, что богатые не готовы к своей роли и становятся несчастными, получив ее. Полагаю, именно в таком настроении Дороти Паркер(Американская журналистка, юмористка (1893—1967). Была одним из основателей журнала New Yorker) заметила однажды: «Если хотите знать, что Бог думает о деньгах, просто взгляните на тех, кому он их дал». Но в ходе своего исследования я встречал множество сравнительно нормальных богатых людей. Большинству из них удалось пройти мимо спящего демона сексуального бессилия, по крайней мере втом, что касается размножения. В самом деле, меня поразило то, сколь многие богатые семьи находили хрупкий баланс между репродуктивной недостаточностью и мальтузианской невоздержанностью, позволявший им более или менее спокойно сохранять собственное богатство и положение на протяжении поколений: Голеты (Нью-йоркская династия банкиров и владельцев недвижимостью), Форды и, конечно, Рокфеллеры в США; Гросвеноры (Джеральд Кавендиш Гросвенор, герцог Вестминстерский, по мнению журнала Forbes, в 2003 г. обладал состоянием в 7,5 млрд долларов, будучи, таким образом, самым богатым человеком в Великобритании) в Англии; Ротшильды в Англии и Франции; династии Порше-Пих и Хани-эль (В 2002 г. Forbes оценивал совокупное состояние семейства Ханиэль в 10 млрд долларов. Бизнес семьи Хани-эль связан с фармацевтикой и производством строительных материалов. Кроме того, на тот момент семья владела 19% крупнейшей в Германии сети супермаркетов Metro AG) в Германии; Аньелли (Семья, владеющая промышленной группой Fiat) в Италии; Мицуи в Японии. Пусть семья Дюпон произвела на свет такого неудачника, как «далай-лама» Джон, но она же (что более важно) создала Уинтертур (Музей-усадьба Генри Фрэнсиса Дюпона), который является исключительно изящным порождением, скажем так, искусства и тонкого вкуса. Я уже не говорю об очень крупной корпорации Дюпон и очень маленьком штате Делавэр, которые полностью находятся под влиянием этой семьи. В общем, богатые — это не сумасшедшие или неприспособленные к жизни люди, болтающиеся в некой эволюционной лакуне. С позиций дарвинизма они больше похожи на победителей.

Богачи живут дольше

Давайте рассмотрим, например, вопрос смертности, который вроде бы лежит на поверхности и может служить надежным свидетельством проигрыша дарвинистской борьбы за выживание. Богачи, конечно, тоже умирают, но не так быстро. Они ведут более здоровый образ жизни, которая продолжительнее, чем у большинства из нас. Согласно избитой фразе, все деньги мира ничего не значат, если у вас нет крепкого здоровья, однако у людей с деньгами оно, как правило, есть. Когда в 1990 году в Великобритании подвели итоги лонгитюдного исследования, оказалось, что домовладельцы, имеющие одну машину, обычно умирают раньше тех, кто имеет две машины, и так далее «с непрерывным снижением» уровня смертности от беднейших районов к самым богатым. (Владение автомобилем просто принималось в качестве удобного критерия богатства. Обладание двадцатью автомобилями не делает Элтона Джона бессмертным.)

Другое исследование свидетельствует, что богатые люди жили дольше и в прошлом. Само слово «wealth» (Богатство (англ.)) говорит о многом. Оно происходит от «weal», что означает «благополучие». В ходе одного весьма странного демографического исследования, организованного в середине 1990-х годов, команда эпидемиологов и психологов бродила по кладбищам Глазго, измеряя высоту более восьмисот обелисков XIX века. Похороненные под ними люди были богаты, и исследователи полагали, что чем выше обелиски, тем состоятельнее покойник. Оказалось, что каждый дополнительный метр обелисков соответствовал без малого двум дополнительным годам жизни погребенных под ними людей.

Точно так же в Провидексе (Род-Айленд) в 1865 году среди налогоплательщиков, составлявших более богатую часть населения, смертность была в два раза ниже, чем среди тех, кто не платил налогов.

Во Флоренции XV века смертность среди отцов, делавших наибольшие взносы в дарственный фонд Monte delle doti (Букв.: гора приданого (ит.)), обеспечивавший дочерей

приданым, была вдвое меньше, чем среди тех, кто вкладывал минимальные средства. Если богатым и не удается забрать деньги на тот свет, то они, по крайней мере, используют их, чтобы отсрочить отправление в последний путь. Недавно в Лос-Анджелесе один self-made-man-мультимиллионер показал мне золотые «песочные» часы, которые он подарил себе на пятидесятилетие. Они отмеряли бег времени интервалами не в три, а в тринадцать минут, причем не песчинками, а струйкой бриллиантов.

Чувство благополучия

Как богатство превращается в долголетие? Конечно, за деньги можно купить лучшее медицинское обслуживание. Поэтому связь между богатством и выживанием может сперва показаться очевидной. Адвокат-мультимиллионер, которого я встретил в Палм-Бич, охарактеризовал одну из страстей богатых — субсидирование больниц и называние новых корпусов собственным именем или в честь родственников — как дарвинистскую попытку обеспечить себя наилучшим уходом на арене борьбы за выживание. Джон Д. Рокфеллер, например, оказал огромную помощь человечеству, когда создал одно из лучших медицинских исследовательских учреждений, ныне именуемое Университетом Рокфеллера. Кроме

того, он зарезервировал исключительно для своей семьи четыре отдельные комнаты в шестидесятиместной больнице. Такое стремление к особому уходу может творить чудеса: Дж. Сьюард Джонсон-младший — наследник компании Johnson&Johnson — однажды был пациентом медицинского центра в Прин-стоне, а администратор и главный фандрайзер лично возили его домой и обратно, когда Джонсон чувствовал, что это может благотворно подействовать на его запор. Такая услуга не оказывается рядовому пациенту.

Эта точно градуированная связь между здоровьем и деньгами тем более занимательна потому, что она не поддается простому экономическому объяснению. «Кажется, что наше физическое состояние важно не само по себе, — считает один демограф, — а с точки зрения его места на шкале ценностей нашего общества». Понятно, лучше всего находиться на вершине. Богатые люди в основном испытывают меньше стрессов, получают лучшую социальную помощь, а также чувствуют большую личную заботу. Какой-нибудь богатой наследнице в третьем поколении, подверженной вспышкам гнева и нервным срывам из-за ограничений, наложенных сотрудником учрежденного ее отцом трастового фонда, это может показаться неубедительным, но подсознание богатого человека все же не омрачает забота об оплате счетов за квартиру в текущем месяце, а равно и в следующие 653 месяца.

Играя в гольф на Пебл-Бич (Престижный курорт в Калифорнии) в чудесный денек, богатые смотрят на других игроков и наслаждаются теплым чувством благополучия, которое рождается из сознания того, что они чуть-чуть круче, чем их партнеры. Привычка все держать под контролем, кажется, ограждает богатых от разрушительного воздействия времени. Когда сокращаются налоги на недвижимость, люди с деньгами, видимо, «желают себе прожить немного дольше», чтобы извлечь из этого прибыль, как гласит недавний доклад Мичиганского университета. Они — доминантные животные, а биологические исследования крыс, морских свинок и других видов показывают, что доминантные особи продолжают наслаждаться своей неуязвимостью, когда подчиненные особи вокруг них падают замертво. Джон Д. Рокфеллер дожил до 98 лет и, как утверждает его биограф Рон Черноу, никогда не пользовался зарезервированными палатами своей больницы. В том-то и дело, что ему это было ни к чему.

Более продолжительная жизнь не обязательно преобразуется в дарвинистскую лучшую приспособленность. (Фактически люди могут идти на компромисс между долгой жизнью и рождением потомства, которое является стандартным критерием успеха по Дарвину.) Но именно это имеют в виду эволюционисты, когда говорят о непосредственном стимуле. Иначе говоря, вопрос в том, чего именно мы хотим. Например, мы хотим секса, а позже получаем детей, что есть непредусмотренный результат. Мы охотно поднимаем бокалы за здоровье и с меньшим энтузиазмом — за счастье иметь двадцать три внука.

Наши свирепые и изящные родственники

Итак, предположим, что эволюция действительно хорошо подготовила богатых к счастью и что мы можем узнать кое-что об их успехе, если обратимся к прошлому и рассмотрим поведение животных. С чего начать? Ларри Эллисон, основатель Oracle Corporation, — не шимпанзе, а Ники Хилтон, наследник знаменитой сети отелей, — не бонобо. Однако сходство

есть. Шимпанзе и бонобо (Шимпанзе и бонобо внешне довольно похожи, но это два отдельных вида (латинское название шимпанзе — Pan troglodytes, бонобо — Pan paniscus). Характерные поведенческие особенности шимпанзе — совместная охота, ведение силовой политики и примитивных войн, научаемость языку жестов — отсутствуют у обезьян бонобо. Кроме того, шимпанзе для добычи пропитания используют различные подручные средства и примитивные орудия. Диким бонобо это не свойственно (но в неволе они пользуются различными предметами). Кроме того, в сообществах шимпанзе самцы доминируют над самками. У бонобо же во главе сообщества стоит самка, а почти все агрессивные взаимодействия в группах заменяются элементами брачного поведения. Бонобо вообще очень «сексуальны»: между членами сообщества (за исключением ближайших родственников) наблюдается высокая частота половых контактов. Половое поведение у бонобо всегда проявляется в тех случаях, когда может иметь место агрессия, — есть основания считать, что у этого вида оно является своеобразным способом избежать конфликтов. Не только первенство за обедом, но и право на игру с предметом, заинтересовавшим одновременно двух или более особей, определяется с помощью полового контакта. У представителей же шимпанзе подобная ситуация непременно заканчивается ссорой. Если недоразумение происходит между двумя самцами или двумя самками бонобо, они трутся гениталиями или ласкают друг друга руками и ртом) — наши

ближайшие родственники на планете, и чтобы понять, как развивались те или иные модели поведения богатых, полезно будет узнать, насколько же мы близки. Это требует некоторого знания таксономии. В отряде приматов различают три отдельных надсемейства: полуобезьяны (prosimii), обезьяны и человекообразные обезьяны. К человекообразным обезьянам (hominoidea) относятся гориллы, орангутанги, шимпанзе, бонобо и люди. В большинстве учебников люди выделяются в отдельное семейство гоминидов (hominidae), где Homo — единственный род, а sapiens — единственный вид. Однако существуют биохимические доказательства того, что шимпанзе и бонобо тоже гоминиды. Эти две африканские обезьяны так похожи, что ученые относили их к одному виду вплоть до 1929 года. Бонобо примерно одного с шимпанзе размера, но у них более длинная шерсть, а также более «стройное и элегантное» телосложение. Как считает приматолог Франс де Вааль, «даже шимпанзе пришлось бы признать, что бонобо изящнее». ДНК этих двух видов различаются только на 0,7%. Отличие людей от каждого из них всего лишь вдвое больше — 1,6% генома. Физиолог Джеред Даймонд отмечает, что разрыв между нами и ними значительно меньше, чем 2,9%, составляющих разницу между красноглазым и белоглазым виреонами (Виреоны — семейство птиц из отряда воробьинообразных) — между двумя видами птиц, которые неспециалисту покажутся одинаковыми оливково-зелеными пташками. «Остальные 98,4% нашего ДНК — это нормальное ДНК шимпанзе», — пишет Даймонд.

Читатель может сделать вывод, что и наше поведение — это на 98,4% естественное поведение шимпанзе. Взяв на себя роль адвоката дьявола, скажу, что существует по крайней мере еще один способ толкования этих цифр. Природа не просто экономно расходует сырье, она — плодовитый гений, искусно превращающий небольшие различия в геноме в значительные различия между видами. Генетически шимпанзе и бонобо на 99,3% идентичны. Однако по образу жизни они чуть ли не противоположны. Шимпанзе живут группами, где доминируют жестокие самцы, которые подавляют самок, занимаются скучным монотонным сексом и получают удовольствие, устраивая кровавые «гангстерские налеты» на соседей. Бонобо, напротив, живут, как сластолюбцы в опиумном притоне; их общество, в котором доминируют самки, опирается на изобретательный секс, и все сохраняют миролюбие. Могут возникать трения при встрече соперничающих групп, но в итоге все заканчивается массовым совокуплением. «Шимпанзе решают сексуальные проблемы при помощи власти, — пишет де Вааль, — а бонобо решают вопросы власти посредством секса».

Война или массовое совокупление?

Так к которому типу следует отнести богатых людей? Людям свойственны обе модели поведения. Большинство из нас живет в обществах, где доминируют самцы, и мы прибегаем к «групповому» насилию в масштабах, не свойственных остальной части

животного мира. Недавно лондонская газета The Sunday Times составила и опубликовала список двухсот богатейших британцев со времен Вильгельма Завоевателя. Оказывается,

половина из первой десятки сколотила состояние благодаря битвам или завоеваниям. Модель поведения шимпанзе легко проследить и в действиях корпоративных диверсантов (Джона Д. Рокфеллера и его мужской когорты) в конце XIX века, а также Майкла Милкена и его подражателей в XX столетии. Но мы во многом полагаемся и на более мягкие формы социальной манипуляции, включая стратегически важный секс. Если встать на точку зрения бонобо, то переговоры, в результате которых Индия освободилась от британского господства, проходили сравнительно гладко, поскольку лидер индийцев Джавахарлал Неру и леди Эдвина Маунтбэттен, чей муж представлял империю в качестве британского вице-короля, использовали секс для урегулирования вопросов власти. (Или все было наоборот?)

Некоторые ученые посчитали бы неправильной экстраполяцию наблюдений за поведением одного вида животных на другой вид. Наше сходство с шимпанзе, бонобо и прочими приматами во многом сродни эху. Нельзя ожидать, чтобы ворчание, отразившись, превратилось в прекрасную арию. У нас есть язык; исследования так называемого «языка обезьян» лишь подтвердили, что у других видов его нет. У нас есть так называемая «теория сознания», то есть представления о процессе мышления и чувствах других индивидов; шимпанзе, бонобо, дети до четырех лет (ну хорошо — и некоторые богатые люди)

имеют в лучшем случае очень смутное, неразвитое представление о сознании других особей. А самое главное, мы обладаем коллективным знанием и традицией цивилизации; у шимпанзе есть лишь набор привычек, локализованные традиции использования орудий и пищи.

Все эти поразительные отличия — результат недавних событий в эволюции человека. Если бы мы проследили их развитие в родовой линии мисс Роберте, то, вероятно, ушли бы не дальше Джупитер-Айленда, то есть на 500 тысяч лет в прошлое. В эволюционной схеме эти различия не намного старше, чем появление земледелия и богатства среди людей. Сколь бы удивительны они ни были, не следует забывать о том, как много общего у нас с другими приматами. Если одни модели поведения богатых и светских людей, без сомнения, обратили бы в бегство среднестатистического примата, то другие показались бы ему очень знакомыми.

Чмок-чмок

Воздушный поцелуй, например, может показаться современным изобретением, «снобистской манерой», как выразилась специалист в области этикета Петиция Болдридж (Американская писательница, автор популярного справочника хороших манер для служащих). Но в действительности, когда модные тусовщики здороваются, выпячивая губы и размыкая их с влажным чмокающим звуком, а также чмокают за ухом друг у друга, то они прибегают к очень древней практике. Приматологи называют это причмокиванием. Это превращенная в ритуал имитация ухаживания. Обезьяны, в том числе человекообразные, используют ее как жест для умиротворения потенциальных противников. Как и завсегдатаи вечеринок, они иногда используют воздушный поцелуй в обманных целях, чтобы затем нанести неожиданный удар. Приведу пример: американские биологи Роберт Сейфарт и Дороти Чейни провели годы рядом со стаей верветок (Верветки — разновидность мартышек) в кенийском национальном парке Амбосели. Однажды они наблюдали, как за самкой ухаживал самец по кличке Эскофье. Дочь самки — верветка-принцесса по кличке Лесли, — видимо, не одобрила этих отношений и бросилась в атаку на Эскофье. Тот убежал. Лесли шлепнулась на место рядом со своей матерью и несколько минут по-хозяйски ухаживала за ней. Затем она подошла к съежившемуся Эскофье. Полная раскаяния Лесли послала ему воздушный поцелуй, и Эскофье позволил ей приблизиться и поухаживать за ним — казалось, что они помирились. Лесли запустила пальцы в его волосы, выискивая колючки, грязь и невидимые остатки злости. Постепенно Эскофье успокоился. Наконец он лег и вытянулся, подставив Лесли спину. «В этот момент, — пишут биологи, — Лесли схватила хвост Эскофье, укусила его и держала между зубами, пока Эскофье кричал от боли». Этот инцидент позволяет предположить, что некоторые поведенческие реакции достались членам списка Forbes 400 от обезьян в первозданном виде. Мы чмокаем губами точно так же, как обезьяны.

А обезоружив своих противников, мы по-прежнему кусаем их за задницы, хотя теперь это принимает вид заметки, помещаемой через три дня в разделе светской хроники.

Поведение в языке

Такое уникальное средство общения (выражения мысли), как человеческий язык, появилось благодаря резкой трансформации поведения приматов. Обезьяны, например, часами ухаживают друг за другом; это их основной инструмент скрепления социальных уз. У людей, которые являются приматами, также есть первобытная потребность в поглаживании, однако мы научились делать то же самое с помощью болтовни и особенно, как мы вскоре увидим, лести по отношению к вышестоящим. Такая трансформация поведения в вербальную форму не лишена смысла. Примат имеет в своем распоряжении в среднем двадцать различных сигналов; словарный запас среднестатистического англоговорящего человека — 60 тысяч единиц. Язык, без сомнения, способствовал также трансформации, имевшей решающее значение для возникновения богатства на нашей планете: шимпанзе и некоторые другие приматы делятся пищей и прибегают к социальному манипулированию ревущими от голода особями. Люди, особенно богатые и честолюбивые, делают то же самое с помощью банкетов и вечеринок.

Фактически главное впечатление человека, проведшего несколько часов среди приматов, связано с тем, как сильно их поведение похоже на наше. Та часть нашего наследия, которая заставляет нас стремиться к более высокому статусу, злословить об одних и льстить другим, сплетничать, создавать коалиции и укреплять семейные связи, отчетливо проявляется всякий раз, когда встречаются две или три обезьяны. Общественная жизнь — это та широкая сфера, в которой специализируются приматы, и то, что объединяет нас. Сторонники так называемой макиавеллиевской гипотезы разума (Макиавеллиевская теория разума — социальная гипотеза эволюции разума. Сводится к тому, что интеллект приматов — это главным образом адаптация к особенностям социальной жизни) утверждают, что наша социальная природа даже могла быть решающим фактором в эволюции увеличившегося мозга приматов.

Тридцать миллионов лет социального роста

«Социальный ум для приматов — то же самое, что навигация по звездам для арктических крачек», — сказал Роберт Сейфарт, когда я гостил у него и Дороти Чейни в дельте реки Окованго в Ботсване, где они сейчас изучают бабуинов. Этот вид ума свойствен не только людям и даже не только нам и нашим кузенам бонобо и шимпанзе. На самом деле примерно такая же общественная система знакома очень многим из трехсот видов современных приматов. По-видимому, она была достаточно хорошо развита уже к тому времени, когда потомки обезьян — наши гоминиды — отделились от остальных обезьян (примерно 30 миллионов лет назад). Таким образом, мы были охотниками за статусом и карьеристами миллионы лет до того, как стали людьми. Мы готовились стать богатыми, еще когда цеплялись хвостами за ветки.

Однажды утром мы с Сейфартом и Чей ни остановились у пальмы, где пара бабуинов сидела, греясь на солнце, принимая ухаживания подчиненных и ожидая, когда завтрак упадет с неба. На вершине пальмы еще один бабуин спокойно ел ядра кокосового ореха и случайно стряс несколько орехов на землю. Пауэр и Село (король и королева стаи С) взяли первую пару орехов. Когда они отошли, их место занял Сонни — второй по статусу самец. Сонни пригрозил меньшему самцу по кличке Гэри, резко приподняв брови. Гэри немедленно отыгрался, напугав несчастного подростка. Такое поведение биологи называют переадресованной агрессией, и, разумеется, мы все прибегаем к ней, например, когда пинаем ни в чем не повинную собачонку.

Глядя на этот завтрак, во время которого подтверждалась иерархия власти, я начал педантично отмечать основные поведенческие механизмы, приписываемые биологами-дарвинистами как людям, так и животным. Вот пример обоюдного альтруизма: один бабуин закончил гладить другого, закрыл глаза и наклонил голову, чтобы теперь и тот погладил его. А вот проявление родственного отбора: взрослый брат, увидев, что какой-то хам беспокоит его сестру, вскочил, чтобы прогнать его. А здесь налицо доминантное поведение: один бабуин вытеснил другого с места под солнцем.

«Мы как будто сидим в итальянском кафе за фужером вина и смотрим, как взрослые и подростки заходят и выходят, — говорит Сейфарт, — причем у каждого своя сложная история». Иногда кто-нибудь незаметно исчезает, чтобы избежать встречи с соперником. А в другой раз двое встречаются и сидят вместе, укрепляя узы дружбы. Чейни и Сейфарт не просто наблюдали за тем, как они приходили и уходили. Они также распространяли ложную

информацию. Они проигрывали записи голосов бабуинов, чтобы определить, что знают сами бабуины о сложных социальных связях в стае.

Кто есть кто?

Оказалось, что они знают многое не только о своем семейном круге и друзьях, но также о семьях и друзьях пятидесяти или шестидесяти других особей стаи. Так, например, когда исследователи включали запись крика бабуина по кличке Бриджит, ее мать Джейн, естественно, реагировала на него. Однако и другие обезьяны узнавали голос Бриджит и смотрели на Джейн. Если Джейн сидела рядом с самкой по кличке Хилари, имевшей более высокий статус, исследователи могли проиграть запись звуков, издаваемых двумя их родственниками во время поединка. Обычно в ответ на это Хилари и Джейн поворачивали головы в поиске источника звуков. Затем они смотрели друг на друга. В течение следующих пятнадцати минут Хилари чаще всего предпринимала что-нибудь, чтобы прогнать Джейн с ее места. Джейн редко

мстила Хилари, поскольку бабуины стараются избегать драк, в которых не могут победить. Вместо этого она подходила к лучшей подруге Хилари и вытесняла ту с ее места (еще один пример переадресованной агрессии) или же угрожала детям Хилари.

Бабуины разбирались в том, кто есть кто в стае, не хуже, чем миланские модельеры, просматривающие колонку светской хроники в утренней газете. Они чувствовали тонкости взаимосвязи статуса и семьи так же хорошо, как молодая честолюбивая Дебора Митфорд (Дочь лорда Редесдейла, в 1941 г. вступившая в брак с Эндрю, одиннадцатым герцогом Девонширским), изучающая Burke's Peerage (Справочник аристократических родов) в поиске потенциальных мужей — кого-нибудь не хуже графа, желательно не слишком страшного. Столь яркими умственными способностями к управлению сложными социальными отношениями приматы пользуются уже целую вечность.

В самом деле, когда я сидел среди бабуинов, у меня сложилось тревожное впечатление, что социальные отношения для них важнее, чем пища и секс. Еда была повсюду, а секс был привилегией главным образом доминантных особей. Однако вопросы статуса или престижа волновали всех. Тревожно это потому, что в основе дарвинистской борьбы за выживание лежат как раз пища и секс. Но выдающаяся чета стаи даже не занималась сексом, хотя Село, судя по ее красному заду, находилась в полной сексуальной готовности. Они были неполноценной семьей: Пауэр вырос вместе с Село и, хотя она не была его сестрой, он явно испытывал комплекс из-за неприятия инцеста. Эти двое, тем не менее, гордо разгуливали вместе, принимая знаки внимания подчиненных. Пауэр не позволял другим самцам подходить к Село. Она была его и только его игрушкой.

В случае таких глубоко политизированных видов, как шимпанзе, сходство социального поведения становилось еще более явным. Шимпанзе — мастера по части организации общения. Они хитроумно устанавливают дружеские связи и создают политические союзы. Видные особи практикуют своего рода noblesse oblige (Положение обязывает (фр.)); кажется, они понимают, что разделение пищи и других ресурсов — это способ обретения престижа и поддержки со стороны нижестоящих особей. Как и богатые, шимпанзе осознают, как важно иметь правильное выражение лица. В книге «Политика шимпанзе» Франс де Вааль вспоминает, как доминантному самцу по кличке Льюит бросил вызов стоявший у него за спиной соперник. Перед тем как повернуться к нему лицом, Льюит, как старший менеджер компании перед входом в комнату, полную недовольных акционеров, помешкал и сжал пальцами губы и провел рукой по лицу, чтобы смахнуть нервную ухмылку. Затем он повернулся к противнику со спокойным выражением непоколебимой власти на лице.

Состязания «ух-ху»

Однажды во время моего визита в стаю С тишину дельты Окованго внезапно нарушил стремительно несущийся девяностофунтовый самец. Шерсть его стояла дыбом, зубы были оскалены, а сам он во весь голос кричал на какого-то соперника, бежавшего впереди и оставлявшего за собой столб пыли. Остальные члены стаи поспешили в укрытие. Погоня привела двух самцов на кроны деревьев, где эти бандиты уселись на ветвях, крича друг на друга: «Ух-ху! Ух-ху!» Звук был такой, будто ураган попал в бутылку и вырывался из нее короткими оглушительными вихрями. Эти соревнования между самцами-лидерами иногда продолжались довольно долго, но почти никогда не перерастали в физическое насилие.

Бабуины и многие другие виды практикуют ритуалы, то есть используют жесты, являющиеся частью более длинной цепочки движений, для выражения собственных намерений. Это особенно справедливо для состязаний за господство. У них, так же как и у нас, наклоненная вперед голова, нахмуренные брови и сердитый взгляд могут быть не менее эффективны (и одновременно намного более безопасны), чем удар кулаком. Так и маралы устраивают голосовые состязания: побеждает не тот, кто вспорет противнику брюхо, а тот, кто просто докажет с помощью самого громкого и продолжительного рева свою способность сделать это.

Аналогия с нашими битвами титанов, пожалуй, слишком очевидна. Когда модельер Кельвин Кляйн заявляет, что Линда Вахнер (Американская предпринимательница, председатель совета директоров косметологической компании Max Factor (р. 1946)) «паразитирует» на его марке, когда Елена Рубинштейн (Создательница марки косметики Helena Rubinstein (1872— 1965)) высовывается из окна своего офиса на Пятой авеню, чтобы крикнуть конкуренту Чарльзу Ревсону: «Че ты делаешь? Ты убиваешь меня, крыса!», когда канадский издатель Конрад Блэк, говоря о некоем политике, называет его «отвратительным маленьким гномом — скользким, раздражительным и лицемерным», — мы наблюдаем подлинные состязания «ух-ху».

Глядя на бабуинов стаи С, я приходил к выводу, что многие основные элементы естественной истории богатых (социальный рост, интриганство, наличие элиты самцов и самок, диктующих правила ежедневной жизни особям более низкого статуса) наблюдались еще 30 миллионов лет назад. Не хватало, конечно же, только богатства.

Ни одно другое животное не имеет ничего подобного. Ни один примат даже не запасает пищу на суровое время года. Так как же мы дошли от стаи С, члены которой набивают рот хурмой и вылавливают друг у друга паразитов, до ежегодного бала в пользу Красного Креста в отеле The Breakers и до магнатов, кушающих салат со «сладким мясом»2 в Le Cirque?

Конечно, для этого потребовалось сельское хозяйство. Интересно, что здесь не обошлось без нескольких классных вечеринок.

Чарльз Ревсон (1906—1975) — американский бизнесмен, который в 1932 г. вместе с братом Джозефом и химиком Чарльзом Лахманом основал предприятие Revlon, превратив его в крупнейшую косметическую фирму. «Сладкое мясо» — зобная железа теленка.

Глава 3 Время вечеринок

Заря плутократии

Зачем устраиваются вечеринки? Разумеется, не только для того, чтобы вас порадовать, ведь если бы это было единственной целью хозяев, они бы просто отправили вам шампанское и женщин на такси.

П. Дж. О'Рурк

В Аспене лыжники иногда останавливаются, чтобы насладиться зрелищем полуденного солнца, ласкающего голые склоны Ред-Маунтин, что на противоположной стороне долины. Сама Ред-Маунтин — массивная неживописная гора с плоской вершиной. Поэтому все ее великолепие можно постичь, лишь имея там собственный дом. Крутой южный склон горы — словно витрина роскошных домов нуворишей, домов, к которым незваные гости не должны приближаться слишком близко (все дороги, ведущие на Ред-Маунтин, частные). Ими следует восхищаться с расстояния в одну или две мили. Так, Peak House построен на 55-градусном уклоне и выглядит как уютный тирольский домик, хотя и занимает 24 тысячи квадратных футов. Нависающие шиферные

крыши, поддерживаемые витиевато украшенными деревянными опорами, огромный внутренний двор и бассейн перед домом на крыше гаража на восемнадцать машин. Чуть ниже на великолепном месте бывшего ранчо расположен дом Лесли Векснера (главы Victoria's Secret (Производитель женского белья) и The Limited (Сеть магазинов) — настолько большой, что для него требуется целая батарея печей, многие из которых используются для растапливания снега на подъездной аллее. В боковом дворе есть вигвам — нередкий в Аспене реверсивный статусный символ, показывающий, что владелец дома — человек открытой души, часто приобщающийся к великому духу гор.

Интерьеры домов на Ред-Маунтин, конечно, тоже впечатляют. Иногда очень сильно: в гостиной одного из них огромная стена из стекла открывает вид на Аякс и прилегающие

лыжные склоны — можно подумать, что и они принадлежат владельцу дома. Рядом — рояль Steinway и низкая барная стойка из черного гранита, на которой лежит изрядно потрепанная книга с репродукциями абстракциониста Ганса Хоффмана, чьи картины висят на стене. «Мобиль» Александра Колдера (Александр Колдер (1S98—1976) — скульптор-абстракционист. Мобили — подвижные скульптуры), черный и неброский, бесшумно парит под потолком, словно гусиный клин.

Другие интерьеры тоже впечатляют, но они не так серьезны. За углом стоит модернистский дом, крыша которого обшита медными листами.

Он похож, как считают местные жители, на «два столкнувшихся космических корабля». В доме устроены раздельные бассейны для хозяина и для хозяйки, поскольку она любит, чтобы вода была на пару градусов теплее. Еще там есть дискотека с дымовой машиной, чтобы отрываться, а также бальный зал, если у вас романтическое настроение. На раздвижных дверях, ведущих в спальню хозяев, мерцает золотым светом картина «Поцелуй» Густава Климта (Густав Климт (1862—1918) — австрийский живописец и график, главный представитель венского модерна), и когда вы пересекаете электронный луч, целующаяся пара разделяется и сходится вновь, соответственно тому как двери автоматически открываются и закрываются за вами. Сама кровать круглая, а над ней вьется глициния. Одним нажатием кнопки взгляду страстных любовников, поднимающихся к эротическому апофеозу инь и янь, буре и натиску, кульминации и спаду, открывается звездное небо (желательно под звуки «Так говорил Заратустра» (Опера Рихарда Штрауса), хотя в крайнем случае сойдет и «Longfellow Serenade» Нейла Даймонда).

Щедрый мистер Кожены.

Весной 1997 года в этом сюрреалистическом мире появилась молодая чешская пара, любящая путешествовать в разных бронированных автомобилях. Они мельком взглянули на Peak House и заплатили за него 19,7 миллиона долларов наличными. Все в городе сразу навострили уши. Виктор и Людка Кожены — новые гордые владельцы — вскоре сделали то, что обычно делают все богатые люди, желающие упрочить свое положение в обществе: они устроили вечеринку.

И не простую вечеринку, а такую, которая превзошла даже высокие стандарты города Аспен. Виктор Кожены — такой человек, каких антропологи называют aggrandizer, или «три-А-личностью», сочетающей в себе три качества: алчность, агрессивность и амбициозность. Он создал себе имя в начале 1990-х годов, скупая приватизационные чеки, полагавшиеся каждому гражданину посткоммунистической Чехословакии, а затем приобретая на них бывшие государственные предприятия. Поначалу созданный им инвестиционный фонд процветал, и Кожены стал известным в стране человеком. Когда произошел крах и правительство начало расследование, Кожены благоразумно решил покинуть родину. Располагая состоянием, оцениваемым в 200— 700 миллионов долларов, Кожены построил дом в Лифорд-Кей на Багамах. Журнал Fortune писал, что один только бассейн обошелся ему в 14 миллионов долларов. Через несколько месяцев после покупки дома в Аспене он заплатил еще 25 миллионов долларов за дом в лондонском районе Белгравиа. Даже во время этой лихорадочной покупки домов Кожены помнил о том, как важно жить на широкую ногу. Однажды ночью он умудрился заплатить 21 тысячу долларов за ужин на четверых в лондонском ресторане Le Gavroche. Пригубив бургундского вина Romanee-Conti 1985 года стоимостью 8 300 долларов

за бутылку, он отправил его работникам ресторана, заявив, что оно «слишком молодое». Будучи в Аспене в декабре, когда маракуйи не бывает, он каждое утро заказывал на завтрак стакан свежевыжатого сока маракуйи. Двухсотграммовый стакан обходился в 120 долларов, потому что на него уходил целый ящик фруктов. У него была привычка заказывать экзотические кушанья, например суп из ласточкиного гнезда, причем «он захотел его и на следующий день, — говорит бывший служащий нувориша, — а ведь их доставляют только из одного места в мире, где китайцам приходится карабкаться на скалу, чтобы украсть птичье гнездо. Это правда очень грустно». Что бы Кожены ни захотел, на следующий день это доставляли самолетом в Аспен из любой точки мира.

Так что, когда Кожены решил пригласить своих новых соседей на рождественскую вечеринку в Ред-Маунтин, расходы не имели значения за исключением того, что «слишком» всегда было лучше, чем «достаточно». Кожены пытался нанять Элтона Джона для развлечения гостей, но в итоге договорился с Натали Коул. Слухи множились. Один приятель, у которого были дома как в Ред-Маунтин, так и на Багамах, преследовал Кожены по всему Аспену. Люди настойчиво требовали приглашений и даже справлялись, чей муж или жена уедут из города, чтобы можно было пойти вместо них. С пятницы до понедельника, когда состоялась вечеринка, список гостей удвоился, в нем оказалось 150 имен.

В ту ночь на верхней площадке главной лестницы устроитель вечеринки нашептывал что-то Кожены на ухо о каждом госте, «чтобы он мог вести себя с ними как с лучшими друзьями». Затем официанты разнесли напитки из свежевыжатых тропических фруктов в стаканчиках из маленьких ананасов и гранатов. Икра иранской белуги жирно намазывалась серебряными лопаточками, а очищенные белые трюфели подавались, словно картофельные чипсы. Cristal и Chateau Mouton-Rothschild лились рекой. Большинство приглашенных были богаты или красивы (а часто и то и другое). Они все повидали, но чем-то эта вечеринка поразила даже их. Возможно, дело было в экстравагантности убранства, или в разнообразии меню с шестью разными основными блюдами, или в изысканных сувенирах от Asprey&Gerrard. Гости состязались в поглощении дорогих блюд и вин. Шикарные девушки выискивали в толпе богатых мужчин, склонных к живой интеллектуальной беседе (будучи местом расположения Aspen Institute, Аспен славится глубокомысленными постельными разговорами). Когда мимо проходил специально приглашенный фотограф, они принимали эротические позы. Все это напоминало, как говорил позже один из гостей, фильм Феллини. А в центре внимания был, конечно же, щедрый мистер Кожены.

Веселье на полную катушку

Полезность хорошей вечеринки — это, между прочим, одна из старейших идей в истории человеческой цивилизации. Антропологи считают пиры важным средством, с помощью которого социальная элита традиционно утверждала собственный статус

и выполняла общественные обязательства. Согласно этой теории, вечеринки или пиры соревновательного характера даже могли быть ведущей силой в становлении класса богатых вообще.

К сожалению, академические специалисты обращают мало внимания на современные общественные инстинкты, которые побуждают устраивать подобные вечеринки и драться насмерть за важных гостей. Они предпочитают развивать свои идеи, опираясь на племенные пиры, как, например, потлачи у индейцев куаквала на северо-западе Америки. Однако сходство поразительно. Люди почти всегда обращают в первую очередь внимание на то, сколько потратил хозяин (пусть даже ему придется влезть в долги на несколько лет) и сколько он готов пожертвовать. Делается все, чтобы подчеркнуть благополучие, выгодность сотрудничества и вообще укрепить руководящую роль хозяина в сообществе.

Эти ритуализованные пиры, устраиваемые в благоприятные времена, отмечены у племен из разных частей света. Поскольку лучшие вечеринки часто транслируются в более высокий социальный статус, пиры обычно становятся соревновательными. Каждый хозяин хочет, чтобы его вечеринка отличалась от предыдущей, была особенной и запоминающейся. Вождь племени может поразить толпу зрелищем девятифутового батата. Члену современных городских племен придется придумать что-то более оригинальное. Так, накануне нового 1999 года два нью-йоркских заправилы со своими женами потратили 1,1 миллиона,долларов на вечеринку для 250 друзей на вершине WTC. Во время коктейлей происходило световое шоу: знаменитые лица уходящего тысячелетия проецировались на фигуры мимов, с ног до головы одетых в белое. Изображение изобретательной головы одного из хозяев соединили с телом Томаса Эдисона, а другой предстал в облике Коперника. Когда зачарованные гости отправились ужинать, на окна опустились темные экраны, закрыв панораму, которой славится ресторан. Все внимание было приковано к столам, каждый из которых был украшен двумястами розами, составленными в разных композициях и обсыпанными золотой пылью. Конферансье объявил, что хозяева хотели бы подарить гостям кое-что особенное, и тут началось новое светопредставление — картины строительства Манхэттена проецировались на изысканные портьеры из парусов. Через две или

три минуты под крещендо музыки темные экраны наконец поднялись, словно театральный занавес, обнажив сверкающий горизонт, а Фрэнк Синатра тем временем запел «I'll Take Manhattan»(«Я покорю Манхэттен» (англ.)). Скромный подарок — кое-что, чем мы хотим поделиться с вами.

Вечеринка как ритуал войны

Вечеринка — это характерный акт жизни элиты, цель которого не просто удивить, а побудить к оказанию ответных услуг. Будь гости большими боссами из Манхэттена, вождями куаквала или «три-А-лич-ностями» Леванта 10 тысяч лет назад, такая вечеринка все равно негласно обязывает отплатить за гостеприимство. Немного ответного альтруизма месяцев так через шесть — пара дней вашего ценного времени, важное знакомство, небольшое капиталовложение. Щедрые развлечения, как заметил однажды брат Ротшильда, «не хуже взяток». Если индеец куаквала не выполнял подразумеваемого социального обязательства, он лишался не только престижа, но и помощи влиятельных союзников, а также шансов на выгодный брак. Если же нарушение традиции приводило к войне, он мог лишиться и жизни. Современные богачи вместо каменного топора используют более утонченные средства — например, демонстративное пренебрежение или поглощение компании соперника, — однако по сути их вечеринки остаются стратегическими операциями. Некоторые ученые утверждают, что, будучи инструментом завоевания и сохранения социального статуса, пиры являлись ритуалом, заменяющим войну. Это можно почувствовать даже сейчас в разгар сезона в Палм-Бич.

Идею о том, что воинственная соревновательность пиров могла быть средством, благодаря которому люди достигали настоящего богатства, высказал Брайен Хейден — археолог из Университета Саймона Фрейзера в Британской Колумбии. Не земледелие породило богатство, а, наоборот, богатые изобрели земледелие, потому что ими двигало стремление найти нечто такое, что сделало бы пир запоминающимся.

Хейден впервые высказал это забавное предположение в конце 1980-х годов в иконоборческой работе «Охотники, рыбаки, собиратели и земледельцы:

переход к производству пищи». Скептически настроенные читатели могут услышать звон колоколов алчности, которым сопровождалось проникновение рейганомики в мир этноархеологии. Однако доводы Хейдена были занятны.

Старая гвардия идет

На протяжении своей эволюции люди всегда были охотниками-собирателями, причем неспециализированными (generalized) охотниками-собирателями: мы жили небольшими племенами и бродили по земле в поисках сезонной пищи, примерно как стая бабуинов путешествует от хурмы к фиговому дереву и обратно.

У старой гвардии неспециализированных охотников-собирателей, видимо, было эгалитарное общественное устройство, основанное на совместном использовании ресурсов. Это не означает, что они были невинными дикарями. Они, без сомнения, боролись за высокое положение и статус. Даже в самых мрачных из таких племен должны были быть те, кого Хейден называет «людьми с крайне эгоистичными особенностями характера», которые всегда стремились к чему-то лучшему, как Виктор Кожены, выросший в унылой Праге под сенью Варшавского договора. Однако у неспециализированных охотников-собирателей не было ни настоящих сокровищ, которые можно было бы накапливать, ни хороших способов накопления. Таскать с собой шкатулку с драгоценностями от места охоты к ягодной поляне было бы

чрезвычайно непрактично. Тогда еще не ощущался даже слабый аромат Romanee-Conti, и мысль о том, чтобы запереть его на десять лет в подвале для выдержки, вызвала бы резкое неприятие.

Ситуация начала меняться с появлением специализированных (intensive) охотников-собирателей примерно 25 тысяч лет назад. Люди этого нового сорта научились добывать в большем количестве растения и животных благодаря таким изобретениям, как плетеная корзина, сеть, гарпун, силок, лук, жернов и рыболовный крючок. Специализированные охотники-собиратели могли гораздо дольше жить на одном месте и поддерживать более высокую численность населения, что привело к созданию более сложной социальной иерархии. Они изменили взгляд на свое место в мире, стали запасать пищу и накапливать богатство, что явилось революционным моментом в истории приматов.

Создание запасов

Накопление запасов — сравнительно распространенное поведение среди других групп животных. Медоносные пчелы и муравьи усердно трудятся, запасая излишки пищи, и мы приводим их в пример детям, чтобы убедить тех в нравственной ценности труда, накопления денег и карьерного роста. Однако муравьи — коммунисты. Их накопительство носит четко эгалитарный характер. Практика сельского хозяйства, также существующая в мире муравьев, сама по себе не отменяет этого. Так, муравьи-листорезы —прекрасные фермеры. Они собирают листья в тропической сельве, относят их в муравейник и используют для выращивания и последующей сборки съедобной плесени. Но, как и другие муравьи, они отрыгивают пищу во рты своих соседей, пока все не окажутся одинаково сыты. Так что пример муравьев, пожалуй, сильно отличается от модели накопления богатства, существующей среди людей. В Древнем Риме богатые завсегдатаи вечеринок действительно напивались и обжирались, а затем изрыгивали поглощенное, чтобы освободить место для следующих блюд, однако нет никаких свидетельств того, что они использовали других гостей в качестве плевательниц. Чтобы понять наше собственное накопительское поведение, нам лучше обратиться к белкам, бурундукам и прочим видам, особи которых запасают пишу для личного потребления. Как и богатые люди, эти особи часто запасают гораздо больше, чем им может потребоваться. Европейский крот, охарактеризованный одним автором как «буйный деревенский социопат», даже хранит в своей кладовой живых животных. Он прищипывает передний конец земляного червя, что приводит того в состояние комы, затем утаскивает червя в нору, завязывает его в узел и прячет в небольшое углубление в стене туннеля своего гнезда. В богатой норе одного крота биолог обнаружил 1 280 живых червей, весивших вместе свыше четырех фунтов. Словно знаток, спускающийся в подвал за арманьяком 1900 года, запасливый крот может выбрать аппетитного червячка и славно закусить им, скрасив унылый зимний вечер. Однако в животном мире безоглядное накопительство может, в конце концов, быть вопросом жизни и смерти. Обитающие на Аляске белки ежегодно прячут про запас до 16 тысяч еловых шишек, и им может понадобиться несколько годовых запасов, чтобы пережить суровую зиму.

Склонность делиться?

Недостаток всех этих примеров в том, что они не охватывают приматов, поскольку ни один другой примат на Земле не делает ничего хотя бы отдаленно напоминающего накопление запасов. На воле обезьяны, в том числе человекообразные, иногда пытаются спрятать лакомый кусочек или проглотить его, пока никто не заметил. Но это дурной тон, приятель. Семена и фрукты, составляющие их обычное меню, чаще всего имеются в изобилии и распространены довольно широко. Даже когда шимпанзе охотятся, что весьма опасно для них, успешные охотники, как правило, издают характерный крик, чтобы привлечь других шимпанзе. Охотники приносят добычу в место, где образуется группа кормящихся, а остальные шимпанзе собираются вокруг, выпрашивая объедки.

Охотники-собиратели (люди) делают примерно то же самое. Американский антрополог и приматолог Кэтрин Милтон, изучавшая индейцев в бразильских тропических лесах, пишет: «Отдельные люди не создают запасы... Ни один охотник, которому посчастливилось убить большого зверя, не претендует на то, что вся добытая им пища принадлежит только ему

или его семье». Большая добыча — это событие для всего племени, которое собирается на пир этакой группой кормящихся. Для шимпанзе и охотников-собирателей дележ еды — это способ обрести и сохранить собственный статус. Так, в ходе одного исследования шимпанзе в горах Танзании альфа-самец, по кличке Нтологи, мастерски «подкупал» кормящуюся группу. Нтологи обычно угощал самок, влиятельных старших самцов, а также безобидных самцов среднего статуса; он редко тратил силы на подростков и никогда не приглашал бета-самца — своего главного соперника. Франс де Вааль пишет: «Нтологи пребывал на вершине обезьяннего сообщества исключительно долго — более десяти лет. Возможно, отчасти секрет заключался в том, как он распределял мясо». Иногда Нтологи просто вцеплялся в скелет, позволяя остальным откусывать мясо, и не пытался оставить что-либо себе, еще больше укрепляя собственный престиж таким явным альтруизмом. Интересно, что братья Ротшильды использовали примерно такую же стратегию, когда устраивали щедрые развлечения в первой половине XIX века: они

предлагали гостям лучшие блюда французской кухни, пишет Нил Фергюсон в своей исторической работе «Дом Ротшильда», «но сами никогда не притрагивались к ним».

Как для людей, так и для шимпанзе благодарность за угощение может носить политический, экономический и (нередко) сексуальный характер. Например, в одной культуре охотников-собирателей Парагвая дележ добычи, кажется, помогал успешным охотникам получать непропорционально много внебрачного секса. Женщины-антропологи, изучавшие

эту культуру, предположили, что женщины занимаются сексом с удачливыми охотниками, чтобы удержать их в группе. Однако идея секса ради блага группы звучит как-то фальшиво. Возможно, щедрость просто делала успешного охотника более привлекательным.

Дополнительно к уже перечисленным стимулам, побуждающим делиться пищей, есть еще один: не делиться ей может быть просто опасно. Общества охотников-собирателей всегда были склонны убивать, изгонять или как-то иначе подавлять своих оставшихся в безвестности Кожены.

Изобретение сельского хозяйства

Переход от интенсивной охоты и собирательства к одомашниванию растений и животных произошел не за один и не за два сезона. Как и в случае многих деловых решений, которые сквозь призму времени кажутся плодами гения, приходится признать, что это произошло случайно. Наиболее широко принятое объяснение появления сельского хозяйства сводится к тому, что интенсивные методы позволили некоторым охотникам-собирателям Леванта устроиться на одном месте и обзавестись более крупными семьями. Когда через пятьдесят или сто поколений в период, известный как поздний дриас (Период резкого похолодания, примерно 8800—8300 гг. до н. э.), климат вдруг стал более суровым, nouveaux intensives («Новые интенсивники» (фр.)) уже не могли просто сняться с места и вернуться к охоте на белок и собиранию ягод, то есть к тем умениям, которыми славились их далекие прадедушки. Им нужно было искать новый путь вперед.

Несколько племен догадались, что спасение заключено в сельском хозяйстве. Вместо того чтобы просто собирать дикие растения, они сосредоточились на тех из них, которые подходили для выращивания. Археологические образцы зерен дикой пшеницы, относящиеся к этому периоду, имеют хрупкую ость (структуру, соединяющую их со стеблем) и легко осыпаются. Зерна же окультуренной пшеницы имеют более прочную ость; будучи пригодными к транспортировке и хранению, они быстро распространились, и археологи часто находят их. В случае пшеницы и некоторых других видов переход от дикого состояния к окультуренному растению занял всего лишь 150 лет.

По мнению Брайена Хейдена, традиционное объяснение причины возникновения сельского хозяйства несостоятельно, поскольку оно базируется на том, что биологи называют «групповой селекцией»: мудрые члены племени самозабвенно работали над окультуриванием растений, а эволюционным результатом этого стали выживание и постепенное умножение племен самоотверженных земледельцев. Сценарий групповой селекции многих привлекал своим сентиментальным очарованием в 1950-е и 1960-е годы, когда все пахали и мотыжили ради общего блага и хором пели что-то вроде «Фермер и скотник — братья навек». Но с наступлением 1970-х годов теория групповой селекции перестала рассматриваться

биологами всерьез. Как и идея занятия сексом ради блага группы, она казалась маловероятной. Сторонники индивидуальной селекции утверждали, что даже самые благородные из нас сначала задаются не вопросом «Хорошо ли это для группы?», а «Хорошо ли это для меня?». В 1976 году Ричард Докинз в своей книге «Эгоистичный ген» переформулировал этот вопрос так: «Хорошо ли это для моих генов?». Даже самое альтруистическое поведение в природе (например, когда медоносная пчела погибает при защите улья или когда миркат (Млекопитающее из семейства мангустовых) стоит с дозором на термитнике, пока его товарищи едят) сводится при ближайшем рассмотрении к тому, что способно помочь распространению генов эгоистичной особи в будущих поколениях.

Это вновь приводит нас к нашим «три-А-личностям», нашим безвестным Кожены, томящимся среди племенного пролетариата на диете из семян и ягод. Еще до возникновения сельского хозяйства толпа новых интенсивных охотников-собирателей имела сильное влечение к приватизации, и они оставались на одном месте достаточно долго, чтобы проявить его.

Символы статуса начинают появляться среди археологических находок, сделанных в средиземноморском Леванте, чей возраст составляет примерно 12 тысяч лет: «Украшенные ступки, полированные каменные тарелки и чашки, каменные статуэтки, декорированные костяные инструменты... и личные украшения в форме бус, диадем, налобных повязок, головных уборов, ожерелий, наручных и ножных браслетов...» Эти блестящие безделушки свидетельствуют о господстве тщеславной элиты. Они еще не были богаты, но уже вели себя как таковые. Хейден характеризует эти «три-А-личности» как людей, стремящихся «максимизировать собственную власть и влияние путем накопления желанной пищи, вещей и услуг», то есть путем создания запасов. Как шимпанзе, приносящие мясо группе кормящихся, они также прилагали все усилия, чтобы самим распределять это имущество и награждать верных сторонников. В частности, «три-А-личности» начали расширять круг соревновательных пиров.

Многие археологи считают распространение пиров на заре сельскохозяйственной эпохи результатом усовершенствований процесса производства пищи. Хейден утверждает, что пиры были также и причиной этих усовершенствований. Организация щедрого пира и победа над соперничающими устроителями празднеств в «конкурентной борьбе» имели важное значение для последующего поиска новых и более впечатляющих видов пищи — не основных, а престижных продуктов питания, поскольку нужна была не каша в каждом котелке или хлеб на каждом столе, а праздничные блюда.

Хейден отмечает, что первые культурные растения у многих народов содержали одурманивающие вещества или были деликатесами. Некоторые даже использовались в качестве праздничной утвари: в Японии, Мексике и на востоке Северной Америки одним из первых окультуренных растений была бутылочная тыква, служившая главным образом сосудом на пирах. В других местах одним из первых появился красный острый перец чили, являвшийся

не основной пищей, как в некоторых племенах майя даже сегодня, а символом статуса. Пшеница могла выращиваться для производства хлеба, однако некоторые исследователи считают, что первоначально из нее делали пиво. А как насчет гороха? Вспомните про лепешки и пюре из нута.

Революция грядет

Идея о том, что сельское хозяйство явилось побочным продуктом легкомысленной гонки за статусом, на первый взгляд противоречит здравому смыслу. Гораздо более логичным представляется то, что к фермерству обратились ради предотвращения голода. Но возможно, мы недооцениваем глубинное стремление приматов к повышению статуса: до сих пор люди голодают, чтобы хорошо выглядеть. Хей-ден полагает, что мы также недооцениваем значение пиров, которые не просто подтверждали или демонстрировали статус, но и являлись инструментом социального манипулирования. Он считает, что пиры данного периода стали политической необходимостью, способом обезоружить потенциальных противников, когда «три-А-личности» начали накапливать личное богатство. Свершилась крупнейшая революция в истории. Она ознаменовала собой разрыв не только с долгой традицией более или менее эгалитарной племенной жизни, но и с гораздо более старым предубеждением против накопительства, свойственным поведению приматов. Чтобы покончить с ним, «три-А-личности» использовали вечеринки примерно с той же целью, что и шимпанзе — группы кормящихся, то есть как способ кинуть остальной части племени несколько огрызков. Пир, как и существование группы кормящихся, был обещанием: «Держись рядом со мной, друг. Нас ждет веселье».

Взяв в свои руки богатства племени, выполняла ли новая элита это обещание? Хейден пишет, что, когда он изучал племенные деревни майя на плоскогорьях Мексики, он «был совершенно потрясен... тем, что местная элита практически не помогала остальным членам сообщества во время кризисов, но вместо этого изобретала способы, чтобы разбогатеть на чужом несчастье». Получив полную власть, добавляет он, «три-А-личности» «обычно губят жизни других, подрывают общество и культуру, а также разоряют окружающую среду». Но люди не так уж охотно отдают другим полную власть, и Хейден дает понять, что обещания лучших времен так или иначе сбывались. Когда люди догадались, как окультурить растения, представлявшие ценность для их престижа и престижа «вечеринок», они также поняли, что разные сельскохозяйственные культуры можно использовать и в практических целях. Научившись

варить пиво из окультуренной пшеницы, они научились также молоть из нее муку. Вот так, в подпитии, мы и наткнулись на сельскохозяйственный образ жизни.

Сила, двигавшая «три-А-личностью», вскоре включила ориентированный на производство излишков механизм сельского хозяйства, и произошла революция. В ходе этой неолитической революции, как и во время промышленной, изменениям подвергся практически каждый аспект человеческой жизни.

Распространились постоянные поселения. Круглые хижины и шатры уступили место прямоугольным домам. Методом проб и ошибок строители решили первоначальные архитектурные задачи и изобрели фундамент, стену и очаг. Начали появляться храмовые сооружения; резко возросло число предметов искусства и статуса.

Богатые, по мнению Хейдена, играли двойственную роль в обществе. С одной стороны, они были бандитами, пиратами, париями, которые преступали закон, эксплуатировали соседей, пользуясь малейшей возможностью. С другой стороны, они становились образцами для подражания, заслугой которых был практически любой большой шаг в развитии цивилизации. Модель введения новшеств, породившая сельское хозяйство, повторялась в последующие тысячелетия бессчетное количество раз: «три-А-личности» развивали новые технологии в целях демонстрации собственного высокого положения и вознаграждения сторонников. Затем бедная толпа имитировала их, постепенно понимая, как использовать престижные технологии в обыденной жизни. Так, первые глиняные изделия, найденные при археологических раскопках в разных регионах, обычно очень богато декорировались и, очевидно, предназначались для пиршеств. Повседневные горшки появляются несколько позже. Точно так же ткани, металлические изделия, кожаная обувь, домашний водопровод и иллюстрированные книги первоначально символизировали богатство и лишь затем превратились в предметы первой необходимости для простых людей. Вряд ли можно считать заслугой богачей

возникновение Международной федерации борьбы, однако любителям гонок NASCAR полезно будет узнать, что первая автомобильная гонка в Америке проводилась на деньги Алвы Вандербильт в 1899 году на лужайке перед ее особняком в Ньюпорте. Она стала настоящей полосой препятствий из полицейских, нянек и младенцев в колясках. Биограф Барбара Голдсмит пишет, что гонку выиграл тот водитель, который задавил меньше всех невинных зрителей.

Конечно, причиной, по которой богатые стремились к новым технологиям, было желание вызвать зависть и подражание. Как для шимпанзе с куском мяса в центре кормящейся группы, так и для леди, обсуждающей последние сплетни за завтраком, это был способ завоевать престиж и получить контроль над обществом. Однако подражание также принижает ценность символов власти, пишет Хейден, и «в сущности, заставляет успешных честолюбцев искать или развивать все более дорогие средства приобретения престижа». Это положило начало нескончаемой погоне за первенством, которая возбуждает и губит самых богатых людей по сей день.

Виктория

В Peak House в Аспене гости Виктора Кожены жадно поглощали копченную дымом южно-индийского чая лосятину и слушали Натали Коул, чередуя одно с другим. На десерт они смаковали крем-брюле с вьетнамским кофе, подававшимся с вином Chateau d'Yquem. К трем часам утра все засобирались по

домам, однако это не было концом веселья. Несколько дней спустя Кожены сидел с местным другом и разглядывал снимки, сделанные приглашенным фотографом. У него была масса вопросов о том, кто эти люди и где они живут, — он якобы хотел разослать им фотографии. В течение последующих недель он соблазнял группу избранных щедрыми завтраками и ужинами в Peak House. Однажды он приказал заставить дом апельсиновыми деревьями, затем поменял их на пальмы, потому что ему захотелось чего-то арабского. Он приглашал новых друзей к себе в Лифорд-Кей, а также на свою 165-футовую яхту «Contemplation» («Созерцание»).

Конечно, Кожены готовил очередную инвестиционную схему, на этот раз связанную с ваучерной приватизацией в бывшей советской республике Азербайджан на Каспийском море. Он планировал использовать ваучеры для получения контроля за государственной нефтяной

компанией SOCAR и всеми ее обширными запасами нефти. Кожены был слишком ловок, чтобы просить у своих новых друзей денег. Вместо этого он возил их по всему свету на своем личном самолете и, где бы они ни оказались, играл роль щедрого хозяина. Вечеринки Виктора Кожены всегда проходили в лучших отелях и ресторанах, и он увлекал друзей размахом своих международных махинаций. Сделке с SOCAR был обеспечен успех, говорил им Кожены, поскольку президент Азербайджана «даже в нужник без него не ходит». Может, это и не льстит ему, зато Кожены сулил, что SOCAR принесет доход, в сотни раз превышающий инвестиции. Бывший сенатор США Джордж Митчелл (скромный инвестор, привлеченный к участию своими друзьями из Аспена) даже встречался с президентом Азербайджана, чтобы удостовериться в серьезности утверждений Кожены. «Три-А-личности» Аспена выстраивались в очередь, чтобы сделать свой вклад. Пожалуй, им следовало действовать более осторожно. За год до сказочной рождественской вечеринки в доме Кожены Fortune опубликовал интересную статью, где говорилось о «неприятном уроке», который извлекли для себя предыдущие инвесторы по вине человека, окрещенного журналом «пражским пиратом». Название, данное Кожены своему азербайджанскому предприятию (Oily Rock Group Ltd.), тоже могло заставить хотя бы пару людей удивленно поднять свои холеные брови (Oily — отнюдь не «нефтяной», а «маслянистый», «сальный», «елейный»).

В действительности Кожены заработал на этом 450 миллионов долларов, большая часть которых принадлежала жителям Аспена и компаниям с Уоллстрит, с главами которых они же его и познакомили. Fortune позднее писал: «Кожены, может, и был пиратом, но он был для них своим пиратом». Его бесконечные вечеринки сулили хорошие времена, поэтому инвесторы доверились ему. Предсказуемые проблемы начались тогда, когда сделка с SOCAR должна была завершиться. Правительство Азербайджана отказалось принимать собранные ваучеры, а внезапно охладевший к Кожены президент не пытался переубедить его. В августе 2000 года срок действия ваучеров истек. Разоренные инвесторы заявляли в суде, что Кожены на самом деле скупил ваучеры по сорок центов за штуку еще за полгода до большой вечеринки в Аспене. Затем он продал их Oily Rock по 25 долларов за каждый, заработав на этом более 100 миллионов. Кожены, вернувшийся на Багамы, отрицал обвинения. Он, как и его инвесторы, просто оказался несчастной жертвой непредсказуемых потрясений рынка развивающейся страны.

В любом случае, добавлял Кожены, если бы он действительно имел лишних 100 миллионов долларов, «в Аспене состоялась бы еще одна вечеринка». Учитывая бесконечное стремление богатых вырваться вперед, она наверняка оказалась бы еще шикарнее.

Глава 4 Кто здесь главный?

Доминирование по-плохому

Я знаю, что Вы — принц Уэльский, и Вы знаете, что Вы — принц Уэльский, но свинья не знает, что Вы — принц Уэльский.

Сэр Пратап Сингх, обращаясь к своему гостю, будущему королю Эдуарду VIII, который подвергся опасности, когда охотился верхом на диких свиней в Индии

В лужах вдоль берега озера Танганьика обитает странная рыбка — разновидность цихлид. Подчиненные самцы этого вида — бедные измученные создания, сексуально неразвитые, с тусклой, как и у самок, раскраской. Однако когда подчиненный самец превращается в доминантного, новый «помазанник» почти сразу же окрашивается в ярко-желтый или синий цвет. В течение следующей недели количество клеток его мозга, вырабатывающих основной для сексуального развития химический элемент, увеличивается в восемь раз. Он приобретает молоки. Кроме того, он наращивает мышцы и выставляет напоказ ярко-красный кончик своего спинного плавника, словно платок в нагрудном кармане двубортного пиджака. В самом деле, счастливый самец делает все возможное, чтобы известить соперников о собственном доминантном статусе, разве что не надевает эполеты и медали. Он привлекает самок всеми мыслимыми способами, и если бы мог, то стоял бы на хвосте и шевелил рыбьими губами под фонограмму песни Барри Уайта (арри Уайт (1944—2003) — американский соул-исполнитель, прозванный «королем любовного диско».) «I'm Qualified to Satisfy You» («Я готов удовлетворить тебя» (англ.)).

Казалось бы, доминирование должно проявляться так же очевидно и среди людей. Но современному консьержу отеля отравляет жизнь тот факт, что парень в футболке и потертых голубых джинсах может быть миллиардером. А метрдотель страдает от душераздирающей дилеммы. Следует ли, прежде чем вилять хвостом, украдкой поискать доминантные сигналы? (Например, слегка поклонившись, бросить взгляд на туфли — вдруг это Berluti за 2 тысячи долларов? Или поприветствовать гостя, пожав его ладонь двумя руками — вдруг на его запястье Patek Philippe?) Или заискивать перед каждым! Филипп Аншутц (Американский миллиардер, глава телекоммуникационной компании Qwest Communications (р. 1939)), чье состояние оценивается в 9,6 миллиарда долларов, не позволит вам себя разоблачить — он носит дешевые часы Timex. Так же и король Иордании Абдалла II порой любит гулять инкогнито в лохмотьях и кедах New Balance.

Вот что делает доминирование столь волнующей людей темой. Оно почти незаметно в нашей повседневной жизни, однако присутствует везде. (Попробуйте опоздать на встречу с Аншутцем. Попробуйте наступить на кеды Абдаллы II.) В любой ситуации люди оценивают друг друга так же быстро и безжалостно, как и ученики начальной школы, набирающие команду для игры в баскетбол. Ученые говорят, что всякий раз при встрече двух людей вопрос господства и подчинения разрешается тем, что один отводит в сторону взгляд или непроизвольно изменяет тон голоса и телодвижения, подражая другому.

Значение доминирования

Доминирование совсем не обязательно является прерогативой богачей. Люди — это очень гибкий вид, и вполне возможно, как показал Махатма Ганди, чтобы бедный человек посрамил могущественного, даже будучи маленьким, слабым, плохо одетым, физически непривлекательным противником насилия. Но, как правило, богатство и контроль над ресурсами позволяют легко определить, кто главный. У обычного человека, которому не нравится игра, выбор невелик: он может забрать свой мяч и пойти домой. Богатый же человек может купить игровую площадку и прогнать судью. Профессиональный игрок в поло однажды рассказал мне о том, как трудно было играть в присутствии одного азиатского монарха, который наблюдал за таймом с боковой линии вместе со своим ручным гепардом. Стоило рефери вынести пару вопиюще непредвзятых решений, как гепард загадочным образом срывался с поводка, бросался на поле, сбивал рефери с лошади и вставал ему на грудь, как бы давая совет.

У богатых есть разные способы (некоторые из них утонченнее, чем голодный гепард у горла подчиненного) дать понять всем вокруг, кто главный. Существуют правила, по которым они берут верх в любой ситуации. Прежде чем открыть эту книгу правил, полезно будет узнать кое-что о социальной иерархии в природе, а также обратить внимание на многочисленные исключения, по-видимому связанные с идеей доминирования.

Очередность клева

Доминирование — поразительная и новая идея в биологии, впервые выдвинутая в начале XX века малоизвестным норвежским исследователем, который изучал поведение цыплят. Торлейф Шьелдеруп-Эббе изобрел термин «очередность клева» и дал определение понятию иерархии подчинения. За свои труды он был разгромлен скандинавскими научными авторитетами и не смог продолжить научную работу. Однако его идеи упали на благодатную почву. В 1930-х годах другие исследователи предложили термин «альфа-самец» для описания лидера волчьей стаи. Биологи начали находить иерархии подчинения практически повсюду.

К сожалению (и это первое предостережение), они так и не пришли к единому мнению в отношении того, что означает доминирование. Разные исследователи, рассматривающие одну и туже группу животных, могут определять доминантную особь любым из четырех наиболее распространенных способов: 1) тот, кто может побить всех остальных, хотя необязательно делает это (стиль доминирования 800-фунтовой гориллы и Уоррена Баффета (Уоррен Баффет (р. 1930) — создатель и глава инвестиционной компании Berkshire Hathaway Inc., несколько лет подряд занимает второе место в списке самых богатых людей мира); 2) тот, кто проявляет наибольшую агрессию (школа конкуренции основателя Oracle Ларри Эллисона, который однажды процитировал Чингисхана: «Не важно, добьюсь ли я успеха; важно, чтобы остальные потерпели неудачу»); 3) тот, кому другие члены группы уделяют больше всего внимания

(образец — Ричард Брэнсон со своей фразой: «Посмотрите на меня в свадебном платье»); 4) тот, кто первым получает ресурсы, такие как пища, секс или хорошее место для ночлега (король Саудовской Аравии Фахд может остановиться в любой из приготовленных для него спален во дворцах и на яхтах принцев саудовского дома, разбросанных по всему миру, что аналогично нескольким десяткам постоянно зарезервированных гостиничных номеров люкс стоимостью 2 500 долларов в сутки, которыми, однако, никогда не воспользуются).

Явный недостаток этих четырех определений заключается в том, что одно и то же животное может оказаться альфа-особью в одном исследовании и бета-особью — в другом. Так, исследователи, считающие определяющим фактором контроль за ресурсами, полагают, что доминантный член группы наименее склонен к проявлению агрессии. Все остальные слишком боятся поставить под сомнение его статус и делают это разве что через большие промежутки времени. Агрессия более типична для средних по статусу особей, добивающихся выгодного положения и надеющихся в конце концов добраться до вершины.

Так что вопрос о том, кто главный, сложнее, чем его представляют непродуманные теории альфа-самцов и очередности клева. Доминирование проявляется неодинаково у разных видов, разных особей одного вида и даже у отдельно взятой особи в разные дни. Ирвин Бернштейн, психолог из Университета Джорджии, утверждает, что свидетельств наличия предсказуемых эффектов в поведении каких-либо видов приматов недостаточно. Задумавшийся (или сытый) доминантный самец макаки-резус может позволить подчиненному самцу забрать его обед. Самка, которой наскучил ее альфа-самец, может развлечься с пылким молодым бета-самцом — такое поведение Бернштейн и его коллеги называют «выездом на сафари».

Биологи сходятся лишь в том, что доминирование — это не индивидуальная особенность характера. Хозяином ситуации делает не поза и не высокомерное поведение. Доминирование — это, скорее, отношение между двумя индивидами. Капрал в учебном лагере может быть лидером, когда приказывает новобранцу, но не тогда, когда отдает честь сержанту. Билл Гейтс может шествовать по коридорам Microsoft как альфа-самец, «но, насколько я знаю, — говорит Бернштейн, — собственный шофер нагоняет на него страх». В отличие от животных, люди редко проводят всю жизнь в одном стаде или стае. Мы регулярно переходим из одной иерархии в другую, превращаясь из властного председателя крупной компании в критикуемого родителя недисциплинированного ребенка в Greenwich Country Day School, из представителя старой аристократии в Кливленде в новосела (причем мало кому известного и интересного) в Палм-Бич.

На самом деле, чем больше я разговаривал с ис-, следователями и богатыми людьми, тем больше мне казалось, что все они будто сговорились, отрицая идею доминирования как таковую. Богатые заявляли, что пользуются властью лишь в той мере, в которой этого требует «ответственность», «лидерство» или (излюбленный эвфемизм) «руководство», подобно тому как отрицали подлинный интерес к деньгам. Ларри Эллисон утверждал, что цитировал фразу о том, что «все остальные должны потерпеть неудачу», желая осудить столь недостойное стремление. (Вероятно, это было во время короткого периода морального обновления, когда он не призывал своих служащих «убивать» конкурентов и не нанимал шпионов, чтобы те рылись в мусоре его корпоративных врагов.) А что биологи? Какой-то тревожащий аспект идеи доминирования вызывал у них дрожь в коленках. Один биолог говорил о «латентности в испускании терминальных откликов», подразумевая под этим «время, требующееся проигравшему для отступления». При чтении литературы у меня иногда возникало чувство, что идея доминирования не менее абстрактна, чем теория черных дыр, пока что-то вдруг не подсказало мне: она может быть так же неприятна, как и воспоминания о притеснениях, пережитых в средней школе. Так что, может, мне не следовало

удивляться тому, что никто ранее не проводил систематического исследования доминирования среди взрослых людей, тем более среди богатых. Это табу.

Властный гул

Тем не менее господство и подчинение почти так же неотделимы от жизни приматов, как дыхание (и, возможно, имеют столь же подсознательный характер). В ходе одного любопытного исследования было сделано предположение о том, что мы невольно заявляем о своем

господстве или подчинении всякий раз, когда открываем рот. Исследователи из Кентского университета записали на пленку 25 участников ток-шоу Ларри Кинга (Ларри Кинг (р. 1933) — самый высокооплачиваемый в мире ведущий ток-шоу (14 млн долларов в год по контракту с CNN)), обращая особое внимание на голосовые частоты ниже 500 герц. В прошлом большинство исследователей пренебрегали этими тонами, считая их бессмысленным шумом — низким невербальным гулом, поверх которого лежат слова. Но после обобщения результатов социологи Стэнфорд Грегори и Стивен Уэбстер заметили, что во время разговора низкочастотные тоны собеседников быстро сближаются.

Эта конвергенция казалась обязательной для продуктивной беседы: говорящим буквально требовалось настроиться на одну волну. Дело, однако, было не просто в том, чтобы двое людей нашли золотую середину. В процессе речи, как во время ходьбы, один из людей задавал темп: низкочастотные составляющие голоса Кинга подстраивались под его гостя, когда он брал интервью у личностей с высоким статусом, таких как Росс Перо (Техасский мультимиллионер и политик (р. 1930), основатель компании Electronic Data Systems и Партии реформ) Баллотировался в президенты США. или Джордж Буш. С другой стороны, гости с менее высоким статусом уступали ему, «хотя и не всегда охотно», как отмечали авторы исследования. Самым почтительным гостем оказался бывший вице-президент Дэн Куэйл.

Грегори и Уэбстер, повторив эксперимент с другими людьми (чтобы исключить фактор лести со стороны Ларри Кинга), выдвинули теорию о том, что унтертоны нашего голоса — это средство, с помощью которого регулярно и подсознательно проявляют себя «отношения господства — подчинения». Эта невербальная форма сообщения статуса, как считает Грегори, объясняет, почему один человек, подслушав телефонный разговор другого, способен по тональным характеристикам определить, говорит человек с начальником или с другом. Низкий гул, сопровождающий нашу речь, похоже, является, как сказал один антрополог, «сложным кодом, который нигде не записан, никому не известен, но каждому понятен».

Тщательно разработанный код

Как же мы читаем остальную часть неписаного кода социального доминирования? Альфа-самец волка утверждает свою власть, вцепившись в шею соперника и прижав его к земле. Богатые люди редко действуют так откровенно. Однажды на мексиканской границе я встретил красивую молодую женщину. На ней была мини-юбка и блестящие серьги, а говорила она быстро и презрительно, то и дело беззастенчиво вспоминая о силе семейных капиталов. «Я не хочу сказать, что нам принадлежит все, но у нас есть то, что нужно вам. То, что нужно всем. Мы владеем газовой компанией, промышленным парком, типографией, строительной компанией. Никто нам не указ». И добавила, разъясняя: «Если что, мы вам газ отключим».

Более воспитанные богачи морщатся от столь грубых проявлений власти. Морщатся, но и тоскуют по ним. Люди ожидают, что Oracle и Microsoft будут разрешать споры «по-взрослому», в суде при посредничестве адвокатов, специализирующихся на антитрестовском законодательстве. Но как это прелестно, когда соперничество всплывает на поверхность при личном контакте. Пару лет назад акции Oracle росли как на дрожжах, и Ларри Эллисон ненадолго обошел одного из «отцов-основателей» Microsoft Пола Аллена, став богачом № 2 в мире. Эллисон праздновал успех на борту своей 243-футовой яхты у берегов Капри. Вдруг он заметил 200-футовую яхту, отправляющуюся в ночной круиз. Это была «Медуза» Пола Аллена — за такими вещами богатые люди следят. Когда их Gulfstream V приземляется в аэропорту города Аспен, они проверяют хвостовой номер стоящего рядом Gulfstream V, чтобы убедиться в соблюдении иерархии. Итак, Эллисон приказал своему капитану врубить все три двигателя яхты на полную мощность. Он обогнал яхту Аллена на скорости сорок миль в час, подняв сильные волны, от которых Аллена и его гостей замутило. «Это была детская шалость, — сказал позже Эллисон в интервью газете The Washington Post, — очень рекомендую». Разумеется, это одновременно было выражением социального превосходства. (Штормовое предупреждение: с тех пор Аллен вернулся на третье место в списке Forbes 400, в то время как Эллисон опустился на четвертое, причем оба теперь выходят в море на гораздо более крупных судах.)

Как и в случае других видов, доминантное положение человека может быть следствием его жестокости, но в той же мере оно может являться результатом заслуженной репутации

филантропа. Сигналами социального превосходства наших альфа-самцов и самок могут служить манера держаться, пристальный взгляд, стиль одежды, фамилия, аура богатства, большой дом, влиятельные знакомства. Как это ни странно, иногда превосходство может быть следствием того, что человек знает, как услужить. В действительности свою роль могут сыграть все вышеперечисленные факторы. Богатство позволяет индивиду сосредоточить в своих руках самые разнообразные инструменты доминирования и применять их по мере надобности.

Используются, как правило, две основные схемы: агрессивная и мягкая. Одна базируется на владении большим клубом, другая — на членстве в нужном клубе; одна — принудительная, другая — притягательная. Разумеется, по второй схеме жить намного проще, чем по первой. Для богачей такого сорта превосходство может стать формой искусства, цель которого — добиться своего с наименьшими усилиями. Они могут сдержанно напоминать подчиненным о своем статусе с помощью хорошей одежды или дорогих часов. Хотя могут и намеренно избегать даже таких намеков. (Человек, который не носит дорогие часы или двубортный пиджак, зарабатывает очки за скромность. Кроме того, он может играть в игру «попался» с незнакомцами, которым придется самим угадывать его место в социальной иерархии. Если король Иордании Абдалла ходит в чем попало, то не для того, чтобы почувствовать себя обычным человеком, ведущим обычную жизнь, а чтобы застать врасплох ленивых бюрократов и уволить их.)

К сожалению, нам придется оставить эту более тонкую разновидность доминирования на потом, поскольку, несмотря на свою элегантность, она является вторичной по отношению к более грубому, агрессивному стилю доминирования. Иначе говоря, она в конечном итоге основывается на скрытой угрозе применения силы, пусть даже маловероятной. В Монако, сказал мне как-то скрипач государственного оркестра, «первоклассный симфонический оркестр, первоклассный балет, первоклассная опера. Здесь все превосходно». Затем он добавил с таким видом, как будто одно вытекает из другого (а так оно и есть): «У нас совершенно феноменальный полицейский участок. Здесь нет преступности». Он мог бы также сказать, что здесь нет и диссидентства. Всякий, кто обидит семью Гримальди — принца Ренье, принца Альберта или принцесс Каролину и Стефанию, — рискует быть выдворенным из страны вежливо и навсегда. В бархатных лапках должны быть острые когти. Поэтому далее в этой главе мы рассмотрим тот вид доминирования, который обычно порождается богатством, — грубый животный стиль доминирования лидеров в первом поколении, практикуемый в основном удачливыми пиратами делового мира.

Мономаньяки

В 1980 году, когда Тед Тернер взялся за создание первого круглосуточного национального телеканала новостей Cable News Network, я попросил его предсказать состав первой шестерки самых влиятельных людей грядущего десятилетия. Он назвал одного. «Разумеется, я не могу назвать себя, — неуверенно начал он, — но если я добьюсь своего...» Это «если» также было немного условным, хотя, конечно, незнакомец с диктофоном задал ему вопрос в то время, когда большинство американцев еще даже не слышали о кабельном телевидении. Затем Тед Тернер набрался храбрости: «Я никогда не встречал — впрочем, буду скромнее, о'кей? — я еще не встречал человека, который бы изучал будущее так тщательно и так глубоко, как это сделал я. Я знаю о нем больше, чем кто бы то ни было». Настоящие «уста юга» («Уста юга» (Mouth of the South) и «Капитан Хватил-через-край» (Captain Outrageous) — прозвища, полученные Тернером за говорливость и безапелляционность суждений). И конечно, он прямо заявил: «Я думаю, мое влияние окажется наиболее сильным». Я закатил глаза и не стал ему возражать — примерно то же самое делали все остальные.

Сейчас CNN — власть мира сего, равно как и Тернер, чей капитал колеблется в промежутке от 3 до 9 миллиардов долларов.

Преуспел ли он благодаря своей проницательности и являются ли замечательные умственные способности или умение предвидеть ситуацию обязательными качествами доминантной личности? Я так не думаю. От мечтаний мало толку, даже от таких хороших, какие были у Тернера. (В самом деле, один помощник Тернера в CNN утверждал, что идею сети круглосуточных кабельных новостей предложил руководитель Time Джеральд Левин (До недавнего времени был президентом корпорации AOL Time Warner (р. 1939)), упустивший свой

шанс.) С другой стороны, почти все альфа-личности решительно стремятся навязать всем свое мировоззрение, слепо верят в достижимость непомерно высоких целей, что временами граничит с помешательством. Так, когда скромный бизнесмен из Кливленда по имени Джон Д. Рокфеллер решил в 1870 году создать картель Standard Oil, нефтяная отрасль развивалась совершенно хаотично и отличалась дикими финансовыми спекуляциями. Рокфеллер, напротив, был довольно блеклой личностью с «гипертрофированной тягой к порядку», как сказал его биограф Рон Черноу. Но Рокфеллер также имел «сильную склонность к мегаломании». Он с самого начала верил, что «The Standard Oil Company однажды переработает всю нефть, и каждый баррель будет добыт ею».

Обычно такого рода непреклонную решимость среди бизнесменов-лидеров рассматривают как дефект личности — следствие неправильного воспитания в детстве. Недавно один биолог даже предположил, что в современном человеческом обществе альфа-личность — это «отклонение от нормы». Отнесение лидеров к ненормальным или девиантным фактически является стратегией, к которой прибегают подчиненные, чтобы справиться с требованиями людей, руководящих их жизнью. Мы беспомощно пожимаем плечами: «Он сумасшедший, что я могу поделать?» Люди, придерживающиеся такой точки зрения, часто действуют так, будто для них напористость Рокфеллера объясняется тем, что его отец был негодяем, а Тед Тернер стал медиа-магнатом только потому, что его отец пил и иногда бил сына плечиками для пальто. Однако дети негодяев и пьяниц могут сами легко стать негодяями и пьяницами, а дети из благополучных семей могут стать магнатами. У Билла Гейтса были теплые отношения с родителями, и сейчас он поручает отцу руководство своими благотворительными организациями. Ричард Брэнсон пишет: «Я не могу вспомнить ни единого момента в своей жизни, когда бы я не ощущал любовь семьи». Иногда эти семьи бывают странными и очень сильно ориентированными на успех. Так, отец Дональда Трампа напевал по любому случаю «Ты убийца... Ты король». Но подобные факты биографии почти ничего не предсказывают. Одного это превращает в Дональда, а другого — в пьяницу. Мы не знаем, какая смесь природных качеств и воспитания порождает доминантных индивидуумов.

Однако мы знаем (благодаря исследованиям других групп приматов), что доминантное поведение совершенно естественно, в нем нет ничего

ненормального или девиантного. К сожалению, возникновение доминирования в мире животных представляет такую же загадку. Джейн Гудол, когда писала об известных ей альфа-шимпанзе, отмечала, что все, кроме одного, «проявляли очень сильную мотивацию к подчинению своих соседей». (Исключение составлял самец, который был слишком большим, чтобы кто-либо мог его запугать.) Они становились доминантными, потому что очень сильно хотели доминировать. Настолько сильно, что не оставляли попыток даже после многократных неудач. Гудол описывает, как один альфа-самец повторил одни и те же доминантные действия девять раз за пятнадцать минут, прежде чем прогнал соперника с дерева.

Интереснее то, что люди, равно как и шимпанзе, стремятся взять верх с отчаянной, бескомпромиссной страстью, которая противоречит основному инстинкту самосохранения. Гудол описывает, как недавно пришедшего к власти самца по кличке Майк преследовали пять рассерженных самцов. Майк взбирается на дерево, а потом вдруг поворачивается лицом к этой компании и не отступает. Шокированная ватага с криками убегает прочь. Согласно Гудол, это есть проявление «важных психологических факторов в отношениях господства — подчинения среди шимпанзе». «Это также означает, что одинокий самец, осмелившийся противостоять такой оппозиции, либо глуп (не способен вообразить возможных последствий), либо нагл (черта, возможно, сходная с храбростью)».

Гудол считает это скорее бесстрашием, нежели глупостью, однако здесь мы не обязательно имеем дело только с одним из двух качеств. Неспособность предвидеть последствия свойственна многим доминантным личностям. Они не замечают препятствий. Порой они не желают или даже не могут учесть чужое мнение. Они склонны думать, как однажды сказал Аристотель Онассис (Греческий мультимиллионер, судовладелец (1900—1975)), что существует «одно правило — никаких правил». Слепота делает их в равной мере изгоями и героями. По правде говоря, «маниакальное» или «мегаломаниакальное» рвение, с которым Тед Тернер, Джон Д. Рокфеллер или Майк-шимпанзе добиваются своего, — это именно

то, что действительно впечатляет и заставляет нас посторониться (или даже пойти следом). Майкл Льюис в своей книге «The New New Thing» об интернет-магнате Джиме Кларке (Джим Кларк (р. 1944) — основатель компаний Silicon Graphics Inc., Netscape Communications, Healtheon) удачно написал: «Этот парень всегда побеждал в „игре в цыпленка" («Цыпленок» — тот из двух водителей несущихся лоб в лоб автомобилей, кто свернет первым), потому что его соперники подозревали, что он и вправду готов пойти на таран».

Во весь рост

Хотя доминирование может осуществляться тихо (посредством вздергивания брови, произнесения одного звука, грубой демонстрации среднего пальца), оно также может быть и весьма громким, что подтверждает Генри Т. Николас (Родился в 1959 г) — совладелец

Broadcom Corporation. Николас широкоплеч и высок (шесть футов шесть дюймов), носит бородку-эспаньолку и обжигает вас яростным и нетерпеливым взглядом из-под густых бровей. Хотя и этого достаточно, чтобы заставить соперников съежиться от страха, он любит, чтобы его фотографировали снизу, когда он стоит, скрестив руки на груди, перед своим черным родстером Lamborgini Diablo с поднятой дверью-крылом (читай: большой, злой и спешит). Это проявление одного из самых общих фактов социального доминирования: «большие люди» склонны добиваться своего. Они делают деньги, что хорошо знает Николас, первоначально разместивший офис компании в свободной спальне и продавший ее акции за 500 миллионов долларов в разгар интернет-бума. Они непропорционально представлены среди тех, кто правит миром. На Таити вожди (арики) были настолько крупнее и мощнее своих подчиненных, что приехавшие туда европейцы предположили, что они являются представителями другой расы (если не другого подвида). Другой пример. В результате проведенного в 1980 году исследования было установлено, что среднестатистический американец имеет рост пять футов девять дюймов, в то время как половина старших менеджеров из списка Fortune 500 не ниже шести футов.

Существуют, впрочем, исключения из этой зависимости между ростом и социальным доминированием. Сильвио Берлускони стал одним из богатейших людей мира и дважды избирался премьер-министром Италии, притом его рост пять футов шесть дюймов. Но даже Берлускони понимает, как важно хотя бы казаться больше, чем ты есть на самом деле. Прежде чем он садится за стол,переговоров, помощник кладет подушку на его кресло, чтобы он стал одного роста со своими коллегами. На групповых фото Берлускони незаметно встает на цыпочки, когда щелкает затвор. Лидеры среди людей обычно держатся прямее и двигаются решительнее, примерно как вожак волчьей стаи идет, подняв голову и хвост. Меньшие особи могут также чаще ворчать. Голливудский агент Майкл Овиц однажды так приветствовал друга своей сотрудницы ростом шесть футов три дюйма: «Вы слишком рослы для этого бизнеса. Займитесь другим делом или укоротите себе ноги, потому что иначе вы — угроза для меня».

Размер имеет значение. Даже Генри Николас старается усилить эффект. Он принадлежит к недооцененной категории больших людей с комплексом Наполеона. Такому парню всегда необходимо доказать, что он умнее и сильнее, чем все остальные. Например, когда Николас пожертвовал 1,28 миллиона долларов команде гребцов Калифорнийского университета в Ирвине, он пришел на церемонию в костюме с галстуком — обычный бизнесмен средних лет в однотонной рубашке. Он болтал с молодыми гребцами — стройными, крепкими, плечистыми ребятами, — а затем, просто потому, что Николасу нравятся такие дурацкие импровизации, он вызвал их на состязание в подтягивании на перекладине. Перед работающими телекамерами он предложил тысячу долларов за каждое подтягивание, «на которое вы меня обыграете», а на тот случай, если они не поняли, как просто это будет сделать, он добавил: «Помните, я уже старик». (В действительности ему еще не было сорока.) Капитан команды принял вызов, и только тогда Николас разделся, обнажив по-суперменски мускулистый торс. Парень подтянулся 13 раз. Николас — 27, сменив захват, чтобы набрать несколько последних бессмысленных очков. Это была, как признал позднее один служащий школы, «встреча с заранее известным победителем». Как и доминантные животные в природе, Николас умеет выбирать те состязания, в которых точно выйдет победителем.

Эффект победы

Победы в маленьких состязаниях — это почти необходимое условие для крупных побед, и, возможно, именно поэтому самостоятельно разбогатевшие люди порой так яростно борются

даже за самые мелкие награды. Отчасти в этом виноват тестостерон, который у мужчин вырабатывается мизерными порциями в стотысячные доли грамма на литр крови (у женщин в семь раз меньше). Тестостерон стал широко известен как предполагаемая причина агрессии, своего рода гормон «бешеного быка», однако исследования неоднократно демонстрировали, что уровень тестостерона в группах мужчин фактически не позволяет предсказать, кто проявит агрессию. Одно исследование школьников показало, что физически агрессивные мальчики имели более низкий уровень тестостерона в тринадцать лет; кроме того, они не успевали в школе и были непопулярны у сверстников.

Повышенный уровень тестостерона был связан вовсе не с агрессией, а с социальным успехом, то есть с доминированием.

У мужчин уровень тестостерона поднимается в предчувствии практически всего, что может быть истолковано как состязание за статус, будь это регби или шахматная партия. Для проигравших в таких состязаниях, как считает Алан Мазур из Университета Сиракуз, потеря статуса, как правило, сопровождается снижением уровня тестостерона. Например, после чемпионата мира по футболу 1994 года фанаты итальянской сборной испытали снижение уровня тестостерона, а болельщики победивших бразильцев — наоборот, тестостеронный пик. Мазур полагает, что избыток тестостерона стимулирует индивидуума использовать знаки превосходства, такие как прямая осанка, неторопливая походка, прямой взгляд. Это может обеспечить еще больший успех в последующей борьбе за статус: «Успех порождает мощный выброс (тестостерона), который влечет за собой более доминантное поведение, которое опять-таки способствует успеху». Биологи называют это «эффект победы».

Это объясняет важность для Генри Николаса неуместного, казалось бы, состязания в подтягивании. «Эффект победы», достигаемый в таких маленьких состязаниях, может помочь ему добиться успеха в гораздо более серьезной борьбе. А помощь ему необходима, поскольку его цели чрезвычайно высоки. Недавно он поведал деловому журналу Worth, что собирается пробежать шесть миль менее чем за 36 минут, выжать лежа 350 фунтов и довести годовой

доход Broadcom до 10 миллиардов долларов. Эти три цели, как отмечал Worth, составляют «жестокий парадокс», поскольку «каждая... противоречит двум другим. Нельзя бежать на длинные дистанции, не сбросив мышечную массу, которая необходима для поднятия штанги; нельзя работать по 90 часов в неделю и спать достаточное для восстановления мышц время». Говоря прямо, цели, которые ставит перед собой Генри Николас, кажутся нам маниакальными. Мы склонны уступить ему дорогу.

Дум-дам

Если недостаточно быть крупнее и сильнее, Николас, как многие другие доминантные животные, может быть еще и громче. В мире животных самцы дают знать всем вокруг, какие они большие, посредством низких громких шумов. Низкие звуки требуют значительного внутрителесного пространства, которое служит резонатором. Поэтому крик ревунов и кваканье лягушек-волов — это надежные способы напугать соперников и привлечь внимание разборчивых самок, ищущих «большого папочку». Биологи, изучающие лягушек, называют это «низким кваканьем». Данное понятие также находит применение в мире богатых и влиятельных. Владельцы крупных состояний — часто знатные крикуны, и диатриба — это излюбленный инструмент Дэвида Геффена (Дэвид Геффен (р. 1956) — американский продюсер, основатель фирмы грамзаписи GefTen Records и совладелец кинокомпании Dreamworks), Теда

Тернера, Энди Гроува (Энди Гроув (р. 1936) — председатель совета директоров корпорации Intel) и многих других. Генри Николас, часто работающий пр восемнадцать часов в сутки, привык назначать на 23:00 собрания персонала, которые часто затягиваются до трех часов ночи, и все это время он бушует, рычит и ругает своих утомленных сотрудников.

Для доминантного животного шум, который можно произвести с помощью полостей в собственном теле, — это только начало. В природе орангутанги не просто ревут, но также валят огромные сухие деревья, чтобы возвестить о своем продвижении через лес. Это своего рода опосредованное «низкое кваканье». Индийские принцы делали примерно то же самое, когда глашатаи и герольды предваряли их шествие по улицам, произнося нараспев их титулы и звания. На хинди эти возгласы назывались «дум-дам» (dhoom-dham); они должны были

напоминать не только народу, но и самому принцу о его королевском статусе. Генри Николас делает нечто похожее с помощью своих «харлея» и «ламборджини», в последнем он включает записи рок-группы Metallica на полную громкость, чтобы заглушить рев мотора. Однажды он устроил битву музыкальных групп в своем доме площадью 15 тысяч квадратных футов в Лагуна-Хиллз, установив для пущего интереса призовой фонд в 2 тысячи долларов, на свое же сорокалетие пригласил играть группу под названием Orgy. Дум-дам удался на славу, и соседям пришлось вызвать полицию.

В кругах приматологов шимпанзе Майк знаменит тем, что устроил дум-дам и добился социального превосходства с помощью двух канистр из-под бензина. Он был молодым самцом, оказавшимся в нужном месте в нужное время. Как свидетельствует Джейн Гудол, он начал с внимательного разглядывания группы вышестоящих взрослых самцов, которые чем-то занимались неподалеку. Затем, сохраняя полное спокойствие, Майк подошел и взял две пустые канистры, лежавшие у палатки Гудол. Он отнес их на свое место, сел и уставился на других самцов. Они игнорировали его. Майк начал качаться из стороны в сторону. Никто не обращал на него внимания. Он стал качаться сильнее, шерсть встала дыбом. Внезапно он бросился на старших с воинственными криками, стуча канистрой о канистру. Другие самцы запаниковали и убежали. Майку потребовалось четыре месяца, чтобы собрать всех самцов в стаю и утвердить собственный статус альфа-самца, но при этом не было даже риска физической борьбы. Сочетания грозных криков и лязга канистр оказалось вполне достаточно.

Как и Майк, Генри Николас культивирует имидж громогласного крикуна в качестве стратегии доминирования. Он может разнести в пух и прах своего работника перед репортером, который при этом испытывает такое радостное и шокирующее чувство, будто стал невольным свидетелем неприятной семейной ссоры. Однако это происходит не случайно. Николас и его жертвы иногда составляют сценарий и репетируют эти публичные экзекуции, чтобы журналисты показали его еще более шумным и жестким. Это способ убедить сотрудников, инвесторов, а главное, конкурентов в том, что Broadcom ни перед чем не остановится ради победы. Николас надевает маску, которую его жена называет /храбро) «его храбрым лицом». В идеале он также побеждает без боя. Деморализованные соперники даже не вступают в борьбу.

Лицо с выражением превосходства

Как еще говорит с нами неписаный код социального доминирования? Порой жестикуляция и мимика доминантных особей — словно само собой подтверждающееся предсказание. Как показало одно исследование маленьких детей, доминантные индивидуумы, как правило, вступали в конфронтацию со вздернутыми бровями и приподнятым подбородком, глядя прямо в глаза оппоненту. Это так называемое выражающее превосходство лицо (plus face) помогало им добиться победы в 66% случаев; подавленное выражение лица (minus face) с потупленным взглядом и опущенным подбородком приводило к победе менее чем в 10% случаев. Выражающее превосходство лицо, казалось, заставляло подчиненных детей замереть. Они реагировали на уступающее лицо за 0,64 секунды; для реакции на превосходящее лицо им требовалось почти вдвое больше времени. К сожалению, подобные исследования проводятся преимущественно в детской среде, поскольку взрослые гораздо более скрытны в том, что касается доминирования, и склонны менять собственное поведение, когда за ними наблюдают.

Однако некоторые факты свидетельствуют, что язык тела остается неизменным. В самом деле,

прежде слово rich (Богатый (англ.)) означало kingly (Царственный (англ.))., а еще раньше это был глагол со значением «вести по прямой». Для богатых решительное и неотступное преследование цели становится естественной и бессознательной привычкой. Как выразилась одна женщина из богатой семьи: «Моя подруга в колледже однажды сказала мне, что я вхожу куда угодно так, будто передо мной никогда не захлопывали дверь. И это правда. В сущности, мне очень легко жить». Ее подругу это, без сомнения, несколько возмущало. Тем не менее для лидера может быть просто опасно не выказывать такого рода экспансивность и самоуверенность. Так, в октябре 2000 года Джефри Хенли — финансовый директор Oracle Corporation — рассказал биржевым аналитикам о том, что продажи компании идут по плану. Однако Oracle знаменита своей бравадой и громкими словами, а телепрограмма Squawk Box,

выходящая на канале CNBC, назвала «язык тела» Хенли «осторожным». Так идея подавленного выражения лица нашла новое применение: акции Oracle тут же подешевели на 12% и еще на 12% на следующее утро. Если, как писал один бихевиорист, само понятие доминантного поведения — это «изобретение», существующее лишь «в сознании и записях наблюдателя», наши сознание и записи все же стоят в данном случае 118 миллиардов долларов рыночной капитализации, потерянных, по крайней мере отчасти, из-за недостаточного бахвальства.

Взгляд в глаза тоже важен. Один из способов выяснить, кто лидер в беседе, как говорит психолог из Университета Уэйна Глен Вейсфельд, — это определить соотношение «взгляда во время речи и взгляда во время слушания». Доминантные индивидуумы обычно смотрят в глаза, когда говорят сами, и в сторону, когда с ними говорят подчиненные. Если это кажется неуважительным, говорит Вейсфельд, то потому, что «доминантные индивидуумы как раз и стремятся проявить неуважение».

Пристальный взгляд сообщает адресату, что смотрящий человек чего-то хочет и не просто намерен получить это, а совершенно уверен в своем успехе. Ему не обязательно оборачиваться, чтобы снять напряжение. Он не опасается атаки сзади. В мире животных окраска вокруг глаз подчеркивает направление и пристальность взгляда. Например, линии под глазами гепарда, сходящиеся у него на носу, не значат, как говорят любители этих животных, что «кошка плачет». На самом деле эти линии говорят: «Я — кошка, которая съест тебя на обед».

Доминантные особи человека используют брови для достижения примерно того же эффекта, а свои выступающие носы — для безошибочного указания на жертву. Дональд Трамп не подравнивает брови, поскольку считает, что они делают его более устрашающим на переговорах. На случай, если этого окажется недостаточно, один восхищенный оружейник сделал для Трампа эскиз револьвера с названием его книги «Искусство сделки», выгравированным вокруг отверстия ствола, которое можно прочесть, только когда оружие направлено человеку между глаз. В комплект также должен был входить патрон с изображением лица Трампа на серебряной пуле. (Проявив достойную удивления сдержанность, Трамп отказался сделать такой заказ.) Фотограф Эдвард Штейхен (1879— 1973) подтвердил силу взгляда доминантного индивидуума, сделав знаменитый портрет американского финансиста Дж. П. Моргана. Смотреть в глаза Моргану, сказал он, «это как смотреть на свет приближающегося экспресса». Многие годы люди восхваляли проницательность Штейхена, изобразившего Моргана не просто грозно смотрящим, а с кинжалом в руке. То была, как выразился Штейхен, «их собственная причудливая интерпретация руки Моргана, крепко сжимающей ручку кресла». Однако это свидетельствует о репутации хищника и устрашающем эффекте пристального взгляда Моргана. Сам Морган пытался купить первый отпечаток за 5 тысяч долларов у коллекционера Альфреда Штейглица, а позднее убедил Штейглица сделать для него несколько копий. Даже теперь, девяносто лет спустя после смерти Моргана, этот портрет способен вселить кроличью панику в сердца потенциальных соперников, с которыми он никогда не будет иметь удовольствия встретиться, так сказать, с глазу на глаз.

Благородный хищнический порыв

Приглушенное стремление вести себя подобно большим свирепым животным, похоже, нередко просыпается в богатых людях с этаким низким урчанием, которое вот-вот превратится в грозный рык. Задача животного — заслужить такую репутацию свирепой

особи, которую не пришлось бы часто отстаивать. У богатых все так же. Совершив,пару-другую громких безжалостных поступков, они могут потом получать преимущества, ничего не делая и даже не задумываясь о необходимости дополнительных шагов. Их репутация сама по себе отпугивает конкурентов.

Так, несколько лет назад компания Microsoft запланировала торжественную презентацию новой версии операционной системы Windows в Moscone Convention Center в Сан-Франциско. Район Сан-Франциско — это вотчина Sun Microsystems и ее президента Скотта Мак-Нили (Скотт Мак-Нили родился в 1954 г.), миллиардера, у которого Билл Гейтс вызывает острое чувство относительной депривации. Мак-Нили называет Гейтса «самым опасным и влиятельным промышленником нашего века». Итак, в маркетинговом подразделении компании

Мак-Нили родилась блестящая идея. Программы Microsoft печально известны обилием недоделок. Почему бы не напомнить людям об этом постыдном факте, наняв караван желтых фургонов службы по борьбе с насекомыми (Одно из значений слова bug («жук») — дефект.), чтобы они ездили вокруг выставочного центра во время большого праздника Microsoft? Поступить так — значит «показать гиганту задницу» (не слишком умное действие, поскольку можно восстановить против себя грозного соперника). Администраторы Sun Microsystems собрали двадцать грузовиков за углом выставочного центра, готовясь отправить их в путь. И тут менеджер местного представительства Western Exterminator (Фирма, занимающаяся истреблением вредных насекомых) вдруг понял, что его наняла не Microsoft, а один из ее конкурентов, чье название он неправильно воспроизвел как Microsun (Микросолнце (англ.). С другой стороны, он прекрасно знал, кто такой Билл Гейтс, и слышал о его любви к дезинсекции в крупном масштабе. Гейтс, как он сказал, мог купить его компанию и закрыть ее. Борцы с насекомыми быстро развернули свои грузовики и скрылись за холмом. Мак-Нили, должно быть, рыдал.

Так что создание репутации свирепого человека — серьезное дело. Бальзак писал, что за каждым большим состоянием скрыто преступление. (Во всяком случае, так запечатлелась эта фраза в наших робких сердцах. На самом деле в романе «Отец Горио» Бальзак написал более тонко: «Тайна крупных состояний, возникших неизвестно как, сокрыта в преступлении, но оно забыто, потому что чисто сделано».) Бальзак полагал, что те, кому преступление было выгодно, постараются сохранить его в тайне. Однако многие семьи даже отмечают дату плодотворного преступления, по крайней мере по прошествии двух или трех поколений, будучи защищены от преследования истечением срока давности.

Священный образ прежней ненасытности семьи становится инструментом запугивания соперников последующих поколений.

В Монако, например, все начинается и заканчивается в фамильном дворце семьи Гримальди — доме вполне благовоспитанных принцев Ренье и Альберта. Это естественная крепость на вершине скалы. Гримальди, родина которых Генуя, впервые оказались здесь, когда в XIII веке их предок прикинулся монахом-францисканцем, собирающим подаяние. Стражники открыли ворота, чтобы дать милостыню, а Гримальди и его приспешники ворвались и убили их. О таком вероломном эпизоде семья, казалось бы, должна умалчивать, особенно теперь, когда Гримальди гордятся своей благотворительной деятельностью. Но даже на их семейном гербе девиз «Deo Juvante» («С Божьей помощью») красуется над изображением францисканцев, несущих мечи.

Сошлемся на то, что «благородный хищнический порыв» (названный так Торстейном Вебленом) — это стандартный инструмент социального доминирования. В прошлом богатые часто приглашали гостей на охоту, которая была проявлением хищнической силы, а также актом, скреплявшим кровью дружеские узы. В частности, охота на лис стала символом богатства. Богачи скакали по округе в старинных аристократических костюмах, чувствуя присутствие рядом духов умерших королей. Это была возможность показать свое мастерство верховой езды и умение обращаться с гончими. Конечно, охота на лис уже не приемлется обществом, и сегодня охотники, как правило, стараются свести кровопролитие к минимуму. Более серьезные из них говорят, что хотят «видеть гончих в деле», самые же легкомысленные признаются, что им просто нравится скакать галопом по полям. Едва ли кто-то признается, что следует примитивному хищническому порыву.

Но на охотах, которые я наблюдал, именно возможность гибели заставляет обычным зимним утром раскрываться самые тугие кошельки. Скачущая лошадь может в последний момент затормозить у каменной стены. Глаза горят, ноздри раздуваются, копыта скользят по сырой земле, конь падает и переворачивается. Наездник оказывается «погребен» под лошадью. Удачная фраза. Лисы тоже умирают, притом гораздо чаще. Одна из них пересекает болото по участку сухой земли, аза ней, в десяти ярдах, — неистово лающая свора. Разрыв сокращается. И вот лисица исчезает в фонтане крови. Для новичков на первой удачной охоте пощечина окровавленным лисьим хвостом — это племенной ритуал посвящения: отметина хищника.

Даже если праправнуки переходят в лагерь противников охоты, они часто хранят воспоминания

о том, что их предки были большими свирепыми животными. Сцена охоты, написанная, скажем, Жерико (Жан Луи Андре Теодор Жерико (1791 — 1824) — французский живописец и график, основоположник романтизма во французской живописи. Картины см.: http://small-bay.narod.ru/gericault), наверняка порадует глаз художественностью исполнения и зрелищностью. Кроме того, она напоминает посетителям о том, что они ступили на территорию убийцы. В одном доме, где я побывал, над главной лестницей висит картина Франса Снайдерса (Франс Снайдерс (1579—1657) — фламандский художник. Картины см.: http://www.abcgallery.eom/s/snyders/snyders), изображающая охотничьих собак и льва с красными зубами и когтями. Напротив — еще два полотна Снайдерса, на одном из которых медведь, отбрасывающий в сторону гончую, а на втором — лев, вонзающий зубы в бок человеку, в то время как другой лежит поверженный с разодранным животом. Посреди этой резни висят обычные портреты грозных предков.

Картины Джорджа Стаббса (Джордж Стаббс(1724—1806) — английский художник-анималист. Картины см.: http://www.abcgallery.eom/s/ stubbs) обычно более сдержанны, но они могут нести все то же подсознательное послание. Например, над кушеткой в курительной комнате в частных покоях дворца Бленем, где отдыхают герцог и его семья, висит картина Стаббса, на которой изображен лежащий тигр. Тигр был подарен семье Робертом Клайвом (Роберт Клайв (1725—1774) — британский военачальник, правитель Бенгалии) в XVIII веке, а когда я оказался в Бленеме два с половиной столетия спустя, там все еще помнили его диету: тигр съедал двадцать четыре фунта мяса за два или три дня и коровью голову раз в неделю. «Он отпугивал браконьеров», — пошутила моя провожатая.

Благородный хищнический порыв проявляется и в менее тривиальных ситуациях как непременный подтекст жизни богатых и влиятельных лиц. Так, на подоконнике офиса Джерри Делла Фемина (Американский бизнесмен (р. 1936), соучредитель одного из крупнейших рекламных агентств Delia Femina Travisano and Partners) на Манхэттене кто-то выложил серебряную надпись, анаграмму его фамилии: INFLAME DALE (Зажги долину (англ.)). Это более чем уместно. Делла Фемина, владеющий рекламным агентством и двумя модными нью-йоркскими ресторанами, — известный провокатор. Однажды он был арестован за то, что выставил тыквы перед своим магазином деликатесов в Ист-Хэмптоне (Ист-Хэмптон — фешенебельный квартал Нью-Йорка), что стало вызовом общепринятому пуританскому

дизайну. Он гордится тем, что, будучи коренным бруклинцем, «дал прикурить» хэмптонским снобам. Но когда я похвалил его идею «поджечь долину», Делла Фемина повел себя так, будто никогда не видел этой надписи. Некоторые инструменты социального доминирования, пожалуй, должны оставаться подсознательными.

Свирепая мебель

Вкус к свирепым образам проявляется и в мебели для богатых, например в имитирующей львиную лапу ножке стула в стиле чиппендейл или в перекрещенных копьях на круглом зеркале, выполненном в колониальном американском стиле. Эти детали могут показаться всего лишь привлекательными элементами декора, однако они являются частью древней аристократической традиции прославления агрессии в героических сагах, живописных полотнах, военных мемуарах, фамильных гербах и так далее. Этолог Иренеус Эйбль-Эйбесфельд отмечает, что среди мужчин Австралии, Германии и Швейцарии когда-то существовала мода на декоративные шрамы от боевых мечей. Это напоминает обычай индейцев ваика (Индейцы ваика населяют наиболее изолированные районы вдоль южных границ Венесуэлы и северных — Бразилии), живших в верховьях Ориноко, которые брили головы, чтобы демонстрировать полученные в боях шрамы.

Никто не использовал образы агрессии с большим энтузиазмом, чем Типу-султан — мусульманский правитель Майсура (государства на юго-западе Индии) в XVIII веке, ведший кровопролитную войну против британских захватчиков. Типу сделал тигра своим культовым животным и создал себе репутацию «майсурского тигра». Посаженные на цепи тигры охраняли его дворец на укрепленном острове Серингапатам. Историки утверждают, что когда два министра не оправдали его ожиданий, он скормил их тиграм.

Хотя в этих историях, бесспорно, есть свое очарование, большее отношение к жизни современных богачей имеет то, как настоящее хищное поведение Типу отразилось в декоре. Внутри дворца трон Типу представлял собой некий помост на тигриных ногах с огромными когтистыми лапами (похожими на те, что все еще встречаются у буфетов в некоторых домах). Внизу в центре стояла фигура тигра в настоящую величину, а золотая голова тигра с открытой пастью и обнаженными клыками была обращена к входящим просителям. Еще восемь тигриных голов венчали углы помоста. Чтобы все обратили внимание на хищническое послание, Типу носил одежду с тигриными полосами, которые также присутствовали на обивке трона и даже в его покоях.

Последним штрихом была расположенная в музыкальной комнате скульптура тигра (в три четверти реальной величины), вонзающего клыки в горло европейского солдата. В теле тигра находилось механическое устройство, издававшее тигриный рык и крики агонизирующей жертвы. Вдобавок в тигре имелся орган с четырнадцатью трубами и клавиатурой для обеспечения «дополнительных шумов или триумфального мелодичного сопровождения». Ученые полагают, что человеческая фигура могла олицетворять либо британского полковника, которому Типу нанес сокрушительное поражение в 1780 году, либо сына командовавшего войсками генерала, которого несколько лет спустя действительно растерзал тигр. Так или иначе, память о победе, не увядающая благодаря этому тигру и серии стенных росписей в Серингапатаме, убеждала Типу в собственной свирепости. Согласно его биографу, «так он приобретал уверенность в отношениях с англичанами или даже высокомерие, которое покинуло его лишь с приходом смерти». На самом деле оно вряд ли покинуло его даже тогда, ведь он умер, яростно рубя мечом британских гренадеров, взявших штурмом его дворец в 1799 году.

Ценность декоративных элементов Типу как символов превосходства сохранилась и после его смерти. Золотая тигриная голова с его трона теперь сверкает клыками в Виндзорском дворце. Тигр, пожирающий солдата, хранится в Музее Виктории и Альберта. Герб барона Гарриса VIII Серингапатамского и Майсурского (потомка генерала, победившего султана) украшает изображение тигра Типу (с пронзенной стрелой головой).

Хищнический порыв остается также важным элементом современной высокой моды. Как и Типу, богатые любят тигриные полоски, леопардовые пятна, змеиную и крокодиловую кожу и прочие животные узоры не только из-за того, что такие материалы редки и ценны, но и потому, что они вызывают тревожную реакцию у всех, кого встречает владелец

соответствующего наряда. Леопарды, например, охотились на человека и его предков на протяжении как минимум двух миллионов лет, и этот печальный опыт вполне мог повлиять на эволюцию нашей эстетической восприимчивости. Некоторые приматы развили очень чувствительную к желтому цвету зрительную систему, вероятно, для лучшего обнаружения леопардов. Кусок пятнистого меха размером не больше футбольного мяча по сей день вызывает тревогу у макак с шапочкой (Macaca radiata), которые не живут рядом с леопардами уже более сотни лет. Это в их генах — и в наших, видимо, тоже. Ричард Косе из Калифорнийского университета в Дейвисе утверждает, что именно такое генетическое наследие может быть причиной того, что короли, вожди племен, диктаторы вроде Мобуту Сесе Секо (Диктатор Заира (ныне — Демократическая Республика Конго) с 1965 по 1997 г. (1930-1997)) и следящие за модой женщины неравнодушны к одежде с леопардовыми пятнами. Леопарды до сих пор приводят нас в легкое оцепенение. Они пользуются нашим вниманием и уважением. Мы ничего не можем с этим поделать.

Вербальные фаллокарпы

Мы исследовали некоторые наиболее грубые инструменты социального доминирования, используемые в погоне за богатством, и завершим темой демонстрации пениса и соответствующего поведения, быть может одной из самых громких, связанных со спорами

о социальном доминировании. В 1969 году вышла книга Десмонда Морриса «Человеческий зоопарк», в которой автор предположил, что даже цивилизованные люди прибегают к ритуальной демонстрации пениса, пусть даже опосредованной, в качестве способа достижения социального превосходства: «Грубый доминантный самец... который жует толстую сигару и тычет ею в лицо своему собеседнику, в сущности, осуществляет ту же сексуальную

демонстрацию статуса, что и маленькая беличья обезьяна, расставляющая лапы и направляющая эрегированный пенис в морду подчиненной особи».

К сожалению, трудно отделаться от впечатления, что богатые люди, особенно выбившиеся из низов, иногда прибегают к превращенным в ритуал формам демонстрации пениса в качестве синекдохи социального превосходства. Они строят фаллические символы, как, например, Дональд Трамп, семидесятиэтажный небоскреб которого бросает огромную тень на блеск центрального Манхэттена. (Трамп говорит, что в его недавно возведенном здании Trump World Tower поместилось бы 90 этажей обычной высоты.) Они стремятся, как интернет-миллиардер Джим Кларк, создать яхту с «самой высокой мачтой» в 189 футов. (А потом какой-то другой богач перещеголяет его своей 220-футовой «палкой».) Кроме того, богатые часто прибегают к вербальным «фаллицизмам», как, например, продюсер Джеффри Каценберг, который, готовясь выпустить фильм «Дик Трейси», написал своему сопернику: «Ты не поверишь, как велик мой Дик» (Игра слов: dick в разговорном английском означает «член»). В самом деле, иногда кажется, что богатые сами желают стать фаллическими символами. Они хотят быть «Big Swinging Dicks» («Большими Бодрыми Членами» (англ.).) — выражение, бывшее в ходу среди брокеров инвестиционного банка Salomon Brothers в 1980-х годах. Майкл Льюис, вспоминая проведенное в Salomon Brothers время, писал в «Покере лжецов»: «Новый сотрудник, попадавший в торговый зал, получал пару телефонов. Если он мог с помощью этих телефонов делать миллионы долларов, то становился самой уважаемой особью — Большим Бодрым Членом». В те неполиткорректные времена старшие менеджеры использовали для поощрения успешных торговцев такую фразу: «Эй, большой член, так держать». Льюис добавляет: «До сих пор при этой фразе я представляю хобот слона, качающийся из стороны в сторону. Вжик-вжик. Никто в джунглях не встает на пути Большого Бодрого Члена».

Аналогия с хоботом слона удивительно неуместна, и она указывает на некоторые опасности, связанные с фаллической мифологией богатых: у слона тоже есть пенис, и он также покачивается — вжик-вжик. Это особенно справедливо в период повышенной гормональной активности (так называемый муст), когда слон даже может случайно наступить на собственный пенис. Такое зрелище впечатляет. Женщина, наблюдавшая африканских слонов, однажды сказала мне: «Пенис слона весит 45 килограммов, совсем как я». После этого в разговоре наступила пауза.

У меня появилась возможность задуматься о том, что понятие о большом качающемся члене весьма относительно. На самом деле, по сравнению с другими приматами у самцов человека непропорционально большой пенис. Так, доминантные самцы гориллы с серебристой спиной, весящие 450 фунтов, имеют пенис, не достигающий в состоянии эрекции даже двух дюймов в длину. Но прежде чем мы раскурим сигару Macanudo (Сигары премиум-класса, на сегодняшний день самый популярный и продаваемый сигарный брэнд в США) в приступе торжествующего нарциссизма (благодарно помянув отважного зоолога, отстоявшего человеческую мужественность и рисковавшего собственной, подойдя к самцу гориллы достаточно близко, чтобы получить возможность измерить его эрекцию), давайте вспомним о том, что одним из наиболее богато одаренных в сексуальном плане созданий на Земле является блоха. Мало того что пенис блохи достигает трети длины ее тела, он также оснащен усиками, перышками для смахивания пыли и прочими прибамбасами. Так что давайте проявим скромность.

Как бы то ни было, почему тот или иной богач чувствует необходимость продемонстрировать, что его пенис или символ пениса больше, чем у соседа? Если забыть о блохах, разве мы все не снаряжены сравнительно неплохо? Отчасти ответ на вопрос заключается в том, что мы соревнуемся не с гориллами, а с другими самцами человека. В ходе эволюции мы стали двуногим видом, а пенис оказался очень заметным элементом, призванным привлекать внимание самок, а также поражать других самцов. Одна женщина-антрополог даже утверждала (несколько бездоказательно), что наш вид начал ходить на двух ногах в первую очередь для того, чтобы самцы могли лучше демонстрировать свой пенис. (У многих видов приматов самцы иногда встают на две ноги, когда хотят похвастаться. Но ведь есть и более веские причины для прямохождения?)

Наши первобытные прабабушки — Мадонны и Пегги Гуггенхейм (Коллекционер и художник (1898—1979), племянница Саломона Гуггенхейма (1861 — 1949) — миллионера и основателя Музея Гуггенхейма) того времени — вполне могли выбирать самцов в том числе и по размеру пениса, так же как наши дикие прадедушки обращали внимание на груди. Это совсем не обязательно происходило потому, что больший пенис или грудь обеспечивали лучший секс. Половой отбор редко бывает столь прямолинеен. На самом деле женщины могли оценивать размер пениса подобно тому, как самка лося обращает внимание на большие рога самца, то есть как свидетельство общего качества. При выборе партнера самок часто привлекают мужские черты, такие как большие рога, яркие цвета, длинные хвостовые перья или маниакальное честолюбие, которые нужны главным образом для запугивания других самцов.

Может ли столь смехотворный орган, как пенис, напугать кого-либо? Верветки Восточной Африки, видимо, уверены в этом. Их красный пенис отлично выделяется на фоне ярко-синей мошонки. Когда стадо верветок пасется, некоторые самцы сидят спиной к группе, расставив лапы. Если приближается незнакомая особь, у этих стражников возникает эрекция, а морда принимает угрожающий вид. Некоторые люди поступают похоже. Несколько лет назад журнал National Geographic напечатал фотографию аборигенов острова Ириан-Джая с надетыми, как написал смущенный автор подписи под иллюстрацией, «ножнами скромности». Фаллокарпы, или чехлы для пениса, о которых шла речь, достигали двух футов в длину, были ярко раскрашены и отделаны пучками меха и перьев. Эти дико нескромные предметы, очевидно, должны были поразить или напугать соперников.

Если подобные демонстрации — естественное поведение людей и других приматов, то что происходит, когда мы надеваем штаны и принимаем законы против непристойного обнажения? В зоопарке животные, не имеющие возможности делать то, что им положено природой, часто мечутся в клетке или проявляют иные формы так называемого замещающего поведения. А люди? Можно, скажем, носить облегающие штаны и даже дополнить природный дар, как это сделал один музыкант-металлист, засунувший огурец в трусы в фильме «Spinal Tap» (Стилизованная под документальный фильм история вымышленной рок -группы Spinal Tap («Спинномозговая пункция»), снятая режиссером Робом Райнером в 1984 г.), снятом в жанре mockumentary (Неологизм, произошедший от английских слов mock («насмешка») и documentary («документальный фильм»)), или, если уж на то пошло, носить доспехи с сильно выпирающим вверх гульфиком, как король Генрих VIII. А можно строить небоскребы.

И все же остается вопрос о том, почему большой пенис или его образ трансформируется в более высокий социальный статус. У верветок демонстрация эрекции может являться, как сказала психолог Гарвардской медицинской школы Нэнси Эткофф, «неудавшимся действием — ритуальной угрозой овладения». В данном контексте это вовсе не сексуальная

прелюдия, а то, что Десмонд Моррис (Зоолог, ведущий телепрограмм о животных, автор книг «Голая обезьяна», «Наблюдая человека», «Жесты» и др. (р. 1928)) называет статусным сексом, — действие,,сексуальный смысл которого исчез, остался только символ доминирования. Противоположное поведение (подчинение) также принимает форму ритуала. Среди обезьян располагающая к спариванию поза — типичный жест подчинения. Молодые особи поворачиваются задом к своим матерям, а взрослые обоих полов — к доминантным самцам. Это не более чем вежливый способ сказать: «Ладно, ты главный».

Ритуальная угроза овладения, по Эткофф, может быть лишь одной стороной процесса доминирования посредством демонстрации пениса. Хотя мы не любим об этом думать, приматолог из Университета Пуэрто-Рико Мелисса Джеральд отмечает, что состязание в размере пенисов работает также и в обратном направлении. Так же как подчиненные особи человека демонстрируют мимикой лица уступчивость в случае конфронтации за господство, они могут уступать и в размере пениса. У самцов, которые были напуганы или повержены, яички, как правило, втягиваются, а пенис съеживается. Так что, хотя наши голые предки, без сомнения, не меньше брокеров 1980-х годов желали демонстрировать Большой Бодрый Член, они могли столь же сильно волноваться о том, как бы он не оказался крошечным и сморщенным.

Чем внимательнее мы рассматриваем саму идею демонстрации пениса, тем менее ясной, как ни печально, она начинает казаться. Во-первых, очевидно, что не каждый

напоминающий фаллос объект (как, скажем, трость или галстук) является ритуальной формой демонстрации пениса. Пожилые люди пользуются тростями, потому что они им нужны. Брюс Спрингстин (Американский рок-певец, композитор (р. 1949)) носит галстуки-ленточки, потому что считает их красивыми, и это не ставит под сомнение его мужественность. Застройщики иногда возводят высокие небоскребы не для того, чтобы превзойти соседа, а потому, что это лучший способ использования земельного участка, равно как и максимизации прибыли, что является более тонким критерием оценки. И даже в случае более однозначных примеров фаллического символизма, таких как офицерские тросточки, скипетры, жезлы, булавы и дубинки, торжественно демонстрируемые богачами и аристократами, есть опасность принять желаемое за действительное, вообразив, что любая демонстрация пениса неизменно трансформируется в более высокий статус. Все зависит от обстоятельств.

В книге «Старые деньги» Нельсон Олдрич-младший прозаично описал склонность некоторых богачей «мочиться в открытые камины, кадки с пальмами, дамские сумочки или любое другое удобное место, находящееся у всех на виду». Олдрич считал данную практику достаточно распространенной и даже дал ей название — «синдром мочеиспускания», назвав среди «жертв» недуга владельцев газет Неда Маклина (The Washington Post) и Джеймса Гордона Беннета {The New York Herald). Два случая такого странного поведения позволяют понять, сколь важен может быть контекст.

Эксцентричный десятый герцог Мальборо однажды беседовал (в своей обычной нечленораздельной манере) с посетителем дворца Бленем — очаровательной и элегантной Ли Бувье Радзивилл (Сестра Жаклин Кеннеди-Онассис.). Без предупреждения он вдруг сделал паузу, чтобы справить нужду в ближайший камин, а затем окончил предложение своим характерным «что?».

Более пикантный и показательный случай синдрома мочеиспускания произошел с нью-йоркским миллионером Эваном Франкелем, известным главным образом в качестве продюсера бродвейского мюзикла «Бригадун». Уже немолодым человеком Франкель влюбился в прекрасную и молодую женщину, которую звали Елена Прохаска, и несколько лет жил с ней в своем особняке в Ист-Хэмптоне. Позже Прохаска обручилась с Бартом Глинном — фотографом из агентства Magnum — и привела его к Франкелю, чтобы тот благословил их. Встреча не задалась. Пропустив стаканчик, Франкель, которому тогда было восемьдесят с лишним лет, повел Глинна на экскурсию по своему необычайному поместью, где были извилистые тропинки, причудливые скульптуры, плавательный бассейн «без дна и верха» и вольер с павлинами. (Частое появление павлинов на лужайках богачей служит тонким намеком для всякого, кто по какой-либо причине не заметил, что эти поместья призваны подчеркнуть экстравагантность демонстративного поведения мужчин. Как башенные часы, павлины хороши тем, что периодически обращают на себя внимание своим пением, напоминающим хор крупных здоровых младенцев, которых одного за другим бросают с утеса.) «Она могла бы владеть всем этим», — сказал Франкель Глинну после получасовой прогулки. Затем, вместо признания в молодом человеке достойного преемника, он расстегнул ширинку и устроил представление, помочившись на стену вольера для павлинов.

В обоих случаях синдром мочеиспускания — это ритуальный способ унижения зрителя. Для герцога Мальборо это, очевидно, обезличенный акт — не более чем привычка относиться к представителям низших сословий так, будто их нет рядом. Действие Франкеля, напротив, отдает враждебностью, вызванной досадной необходимостью смириться. Такое действие, конечно, не является актом доминирования.

Дабы увидеть этот аспект демонстрации пениса в перспективе, давайте вновь обратимся к беличьим обезьянам. Оказывается, Десмонд Моррис ошибался, полагая, что сильные мужчины и самцы беличьих обезьян утверждают свое доминантное положение, когда направляют свои эрегированные пенисы или их эквиваленты в лица подчиненных. Во всяком случае, беличья обезьяна не делает ничего подобного. Этот крошечный примат, обитающий в Новом Свете, всегда вызывает умиление посетителей зоопарков благодаря своей маленькой выразительной мордочке, большим глазам, ушам с кисточками и игривому нраву. (Напоминает Джефа Безоса из Amazon.com, не правда ли?) Пропорционально телу у этого вида самый большой пенис среди всех приматов. Объяснение Морриса касательно использования

беличьими обезьянами своего пениса основывалось на наблюдениях за данным видом в неволе.

Учитывая условия в зоопарках того времени, это все равно что интерпретировать поведение людей на примере заключенных колонии Дэвилз-Айленд (Во Французской Гвиане). С тех пор Сью Воински, исследователь из Университета Флориды, потратила годы, наблюдая за разными особями беличьих обезьян в их естественной среде обитания на Коста-Рике и в Суринаме. Действительно, самец иногда направляет свой эрегированный пенис в морду другой беличьей обезьяны. Но речь здесь идет не о доминировании, а о подчинении. «Это знак, который подчиненные особи подают доминантным, — говорит Воински. — Он означает: я признаю, что ты больше и страшнее меня, так что нам не стоит драться из-за этого, тем более что я почти наверняка проиграю». Это напоминает поведение собаки, которая ложится на спину, подставляя живот: «Ладно, откусывай его».

Теперь будет повод тихонько повеселиться (или посочувствовать), когда в следующий раз какой-нибудь «крутой» доминантный самец станет жевать свою сигару, нацелив ее вам в лицо.

Глава 5 Прими подарок, черт возьми!

Доминирование по-доброму

Мозг заменить нельзя, но [в случае необходимости] я бы позаимствовал его у умной собаки.

Уильям Гейтс в возрасте десяти лет

[Я был] как кролик — маленький и быстрый. Все большие конкуренты бежали за мной, подобно стае волков, но я оказался достаточно проворен, чтобы все время держаться впереди.

Тед Тернер в возрасте шестидесяти трех лет

Посреди пыльных розовых холмов израильской пустыни птица под названием арабская говорушка исследует ветви сухого дерева, стуча по ним клювом. Данную конкретную особь изучавшие ее биологи зовут Таша-Шам, а сама она — небольшая (размером с пересмешника) коричневатая птица с длинным хвостом и гладкой головой. Такую можно не заметить. Если вы не птицевод, то, скорее всего, и десяти минут не стали бы наблюдать ее в поле. Таша-Шам застучал немного сильнее, бодро сдирая кору, пока не выудил янтарного цвета приз — испуганную личинку жука, толстую и сочную. Затем он совершает удивительный поступок. Вместо того чтобы проглотить ее, Таша-Шам взлетел на дерево, где Пушт — бета-самец группы — исполнял обязанности часового. Пушт заметил его приближение и предпочел убраться подальше. Однако альфа-самец Таша-Шам последовал за ним на землю, демонстрируя терпение великодушного парня, твердо решившего сделать доброе дело. Он держит на весу лакомый кусочек, пока Пушт, как положено, раскрыв клюв и взмахивая крыльями, с притворным энтузиазмом изображает голодного птенца. Затем Таша-Шам запихивает личинку в глотку Пушта.

На первый взгляд это удивительный пример самопожертвования. Но в тот момент логика собственных действий не заботила Таша-Шама. Он выпрямился в полный рост и объявил о своем подарке, задрав клюв и исполнив особенную трель, почти мурлыканье, будто знаменитость, позирующая для фотографа на барбекю по случаю открытия Центра профилактики рака груди. Ах это сладкое слово «благотворительность»!

Арабские говорушки, видимо, понимают важность совершения добрых дел во благо своих сородичей. И они не единственные филантропы в природе. На самом деле альтруизм удивительно широко распространен среди животных. Даже некоторые амебы демонстрируют социальное поведение, а ведь им нет нужды встречаться друг с другом даже для занятия сексом, поскольку размножаются они делением. Но когда становится худо, они собираются вместе и около 20% из них покрывают себя славой, превращаясь в некое подобие стебля, поддерживающего остальные клетки. Поэтому не стоит удивляться тому, что богатые люди тоже проявляют альтруизм.

Загадка в том, почему они делают это. В узких рамках дарвинизма благотворительность бессмысленна. Некий признак должен сохраняться и распространяться, если он полезен особям, которые им обладают. Отдавать еду, напротив, рискованно. По Дарвину, альтруизм должен был бы приводить к потере способности особи выживать и размножаться. Давайте

попробуем шире взглянуть на альтруистический поступок Таша-Шама. Представьте, что вы застряли в пустыне. Вы не знаете, когда удастся отобедать в следующий раз. Вы добываете пропитание, стукнув головой раз пятьдесят или сто по стволу какого-нибудь дерева, пока наконец чудесным образом не находите черную икру. И что, вы ее отдадите? Да еще и подчиненному? Разве не должны такие животные, как Таша-Шам, вскоре умереть от голода? Если только к этому сводится альтруизм, то разве он не должен исчезнуть из числа наследственных факторов популяции?

Богачам не грозит голод, но существует по меньшей мере три причины, которые делают филантропию бессмысленной даже для них. Во-первых, для людей, которые определяют свое место в финансовых терминах, потеря капитала может привести к потере статуса. В 1996 году в своей знаменитой обличительной речи, направленной против товарищей-миллиардеров, Тед Тернер обвинил Forbes, публикующий свои рейтинги богатых, в потакании скупости плутократов. «Этот список губит нашу страну! — жаловался он в интервью The New York Times. — Эти новые супербогачи так прижимисты, потому что боятся потерять часть своего капитала и опуститься на пару строчек ниже в списке. Это их суперкубок». Конечно, Тернер напрасно винил во всем Forbes. Скупость богатых имеет древние корни; на словах богатые люди всегда поддерживали благотворительность, в то время как их умы и сердца были поглощены жаждой преумножения капитала. Так, семья герцога Мальборо, стараясь проявлять милосердие, складывала объедки в жестяные банки, смешивая все от супа до бисквитов «в ужасную кашу». Затем в сопровождении герцогини и ее детей это пожертвование торжественно доставлялось к домам бедняков, что жили неподалеку от дворца Бленем. Когда Консуэла Вандербильт (Супруга Чарльза Спенсера-Черчилля (1870—1964)) вышла замуж за представителя семейства Мальборо, она привнесла в этот ритуал смелую нотку американского великодушия, разделив разные объедки по разным банкам «к удивлению и восторгу получателей», как она хвасталась впоследствии. Другое аристократическое семейство делилось радостью рождественского праздника, открывая окна своего городского дома и вываливая еду на бедняков, ожидавших на улице. Делясь бараньими отбивными, они, без сомнения, испытывали приятное теплое чувство (особенно сильное, если попадали в цель) и не рисковали своим состоянием.

Но давайте обратимся ко второй причине, по которой пожертвование реального капитала может ужасать. Зачастую скупость — это часть того отношения к жизни, благодаря которому люди вообще становятся богаты. Однажды на благотворительной вечеринке в Палм-Бич я сидел рядом с женщиной, одетой в розовое в черный горошек вечернее платье от Escada (Марка одежды, основанная в 1978 г. Вольфгангом Лайем и его супругой дизайнером Маргарет Лай). Ее наряд дополняла похожая на спелые фрукты грудь и волосы, закрученные в спираль, как рожок мороженого. Она сказала мне, что водит новый «ягуар», имеет дома в Палм-Бич, Нью-Йорке и Хэмптоне и что ее платье стоит 4 тысячи долларов. Чуть позже, выпив два или три бокала вина, она призналась, что унаследовала бизнес по производству резиновых штампов, созданный ее отцом-иммигрантом. Он был так бережлив, что ставил заплаты из скотча на кресло в своем кабинете, вместо того чтобы заменить его. Он так экономил на отоплении здания, что его дочери, работавшей с ним в офисе, приходилось надевать шляпу и перчатки с отрезанными пальцами (стиль Диккенса, а не Escada). Для него деньги были абстракцией, и ему никогда не приходило в голову тратить их на отопление, не говоря уже о том, чтобы отдавать их другим людям. Все уходило на развитие компании.

Третья причина, по которой благотворительность выглядит бессмысленной, заключается в том, что забота о каждом пенни может оказаться важной для создания династии. Недавно одна брокерская фирма напечатала рекламу, со вкусом изображающую нувориша, который размышляет: «Мои праправнуки будут принадлежать к старой финансовой аристократии. Они еще не родились. Я не знаю, как их назовут. Но, помимо собственной старости, я думаю

о будущих поколениях и поэтому так забочусь о своих инвестициях сегодня». Стремление создать династию и стать прародителем великого семейства — совершенно естественно. Обезьяны тоже делают это. Бабушки верветок из семей с высоким статусом заботятся о том, чтобы маленькие Тиффани Верветт и Перси Верветт III имели некоторые преимущества. Когда игра перерастает в драку, мамаша-лидер вмешивается, чтобы обеспечить своему чаду победу. Другие обезьяны учатся относиться к отпрыскам важных семей более внимательно. Таким

образом, существует тенденция к наследованию высокого социального статуса. Даже создание специальных фондов для обеспечения гладкого перехода денег от поколения к поколению и защиты главы семьи от адвокатов (в случае развода), налоговиков и других чужаков — это естественное поведение, хотя и недоступное среднестатистической верветке. Отец-основатель не может жить вечно, однако если он много накопит и хорошо все спланирует, то обеспечит комфортные условия для жизни и размножения собственных детей и даже правнуков. Последователи Дарвина называют это родственным отбором. Заботясь о потомках и близких родственниках, богатый человек улучшает собственную генетическую приспособленность, распространяя свои гены и увековечивая свое имя в роду.

Если что-то и кажется на первый взгляд совершенно неестественным, так это помощь незнакомцам за счет собственного потомства.

Так, у Теда Тернера пятеро детей, и он их по-своему любит. (Тернер, вдруг ставший пламенным

сторонником ограничения рождаемости, однажды сказал репортеру: «Раз уж они появились, не могу же я их пристрелить».) Кроме того, он обладает самолюбием, которое как раз способствует созданию династии. Но в сентябре 1997 года Тернер ни с того ни с сего заявил, что собирается отдать миллиард долларов, что тогда составляло треть его капитала, незнакомцам. А именно ООН на решение таких вопросов, как ограничение рождаемости и борьба с эпидемиями. Если бы его дети при отрезвляющем свете следующего после получения радостной вести утра занялись математикой, то им пришлось бы решить примерно такой примерчик: отнимите треть состояния семьи, вычтите половину оставшегося на налоги и разделите на пять. Теоретически каждый из них теперь должен унаследовать 200 миллионов долларов, а не 300, как предполагалось еще накануне. Некоторые из них могли бы заглянуть еще дальше в будущее и подсчитать: если у каждого из них будет трое детей, каждый из отпрысков получит менее 70 миллионов долларов. Это, конечно, лучше, чем ничего, но далеко от попадания в список Forbes 400. Таким образом, в худшем случае какой-нибудь не столь далекий потомок Тернера мог закончить свою жизнь, работая в поте лица на наследника врага рода человеческого Руперта Мердока, который не отдал неведомо кому треть своего капитала.

Так зачем такому расчетливому человеку, как Тед Тернер, рисковать? Тернер сам легко согласился, что преследовал отчасти и корыстный интерес. «Я понял, — сказал он, — что чем больше добра я делаю, тем больше денег получаю». В этом нет ничего постыдного и ничего, что могло бы заставить нас усомниться в искренности его веры в поддерживаемое дело. Всякая реалистичная точка зрения, тем более дарвинистская, подразумевает, что любая благотворительность имеет и корыстную сторону. В Лос-Анджелесе, где люди предпочитают не скрывать своих амбиций, бизнесмен по имени Роберт Лорш (Генеральный директор компании SMARTALKSM Teleser- vices Inc.) с радостью признался, что получает назад от 1,01 до 2 долларов за каждый доллар, потраченный им на благотворительность. Он необязательно думает об этом, когда отдает деньги. Просто так получается. Филантропическая деятельность помогает настроить общественное мнение в пользу того, кто жертвует (имя Лорша красуется над входом в местный научный центр), а также позволяет входить в контакт с нужными людьми. В одном случае пожертвования Лорша на исследования рака позволили ему стать одним из первых инвесторов, вложивших деньги в линию по производству медицинских препаратов. Лорш полагает, что его миллионное вложение уже принесло семикратную прибыль, и рассчитывает на тридцатикратную отдачу, когда компания Cancer Vax (Биотехнологическая компания, базирующаяся в штате Калифорния (США)) выставит на продажу свои акции.

Альтруизм не был бы столь популярен среди арабских говорушек или миллиардеров, если бы не способствовал достижению личных интересов. Вопрос в том, как это происходит. Очевидно, что для богатых благотворительность — это форма рекламы.

Ваше имя на гранитной плите перед входом в музей или университет должно сказать потомкам, что вы — человек, обладавший самым что ни на есть тонким вкусом. Гетти (Джон Пол Гетти (1892—1976), американский нефтяной магнат, на момент своей смерти считался самым богатым человеком в мире) сколотил состояние на нефти, Гуггенхейм и Фрик (Генри Клей Фрик (1849—1919) — партнер «стального короля» Эндрю Карнеги) — на стали, Хиршхорн (Иосиф Хиршхорн (1899—1981) — создатель урановой промышленности Канады) — на уране, а

Меллон (Эндрю Меллон (1855—1937) — американский миллионер, министр финансов, в начале 1930-х гг. купил у советского правительства 21 картину из Эрмитажа) — на алюминии. Мы могли забыть то, как успешно они извлекали из недр природные ископаемые, но мы восхищаемся ими потому, что они собрали лучшие в Америке коллекции живописи. Иногда все это делалось ради отмывания денег. Имя Стэнфордского университета сейчас ассоциируется с умом и честью, а не с политическими играми, благодаря которым Леланд Стэнфорд (Железнодорожный магнат (1824—1893) заработал состояние. Альфред Таубман (Бывший председатель правления аукционного дома Sotheby's) разбогател на строительстве пригородных торговых центров. Затем он стал владельцем аукционного дома Sotheby's, который недавно обвинили в сговоре с конкурирующим домом Christie's в целях искусственного завышения уровня комиссионных и обмана богачей. Но скорее всего, Таубмана запомнят как спонсора Архитектурного колледжа имени Таубмана, Центра охраны здоровья имени Альфреда Таубмана, Медицинской библиотеки имени Таубмана, Дентра публичной политики имени Таубмана, а также Центра государственного и местного управления Таубмана. Вряд ли, правда, его именем назовут крыло в федеральной тюрьме Алленвуд.

Реклама, являющаяся следствием филантропии, также работает и на более личном уровне. Щедрость повышает привлекательность мецената. Для богатого человека это эквивалент павлиньего хвоста. Заказ билета за 500 долларов или столика за 5 тысяч на благотворительный ужин говорит о том, что вы можете себе позволить такой дар, а также что вы достаточно великодушны, чтобы пойти на это. Богач с добрым сердцем — какой прекрасный вышел бы супруг. Моя знакомая в вечернем платье от Escada за 4 тысячи долларов наверняка хотела сказать именно это. Ее благотворительный акт, равно как и ее платье, был частью брачного танца, а чтобы не возникло никаких сомнений, она в первые пять минут нашей беседы трижды сказала мне (дважды — положив ладонь на мою руку, и один раз — на спину), что ищет мужа. Неприятные воспоминания об отце, лишившем ее беззаботной молодости, всплыли лишь после того, как я сказал ей, что уже женат.

Даже анонимные подарки могут быть формой рекламы. Богатому человеку необязательно твердить всем о своих пожертвованиях. Достаточно, чтобы об этом узнала его жена или любовница, которая найдет записку с благодарностью, небрежно брошенную на журнальный столик. «Наивысшее удовольствие, которое я могу испытать, — однажды написал Чарльз Лэмб, — это незаметно сделать доброе дело, которое обнаружится случайно».

Однако возможно ли, как предположил недавно один писатель, что колоссальный подарок Теда Тернера — это не более чем ухаживание? В книге «Брачное мышление: Как половой отбор повлиял на эволюцию человеческой природы» Джефри Миллер пишет: «Мы, как последователи дарвинизма, могли бы спросить, зачем людям заботиться о приобретении дополнительных ресурсов, если в конце концов они их отдают. Один из возможных ключей к разгадке нашелся в ходе интервью с Ларри Кингом. Тернер признался, что, когда он рассказал жене о предполагаемом пожертвовании, она разрыдалась от радости и воскликнула: „Я так горжусь, что вышла за тебя замуж. Я никогда не чувствовала себя лучше". По крайней мере, в этом случае благотворительность вызвала сексуальное обожание». Или, как писал Ингерсол (Американский философ-агностик (1833—1899)) в «Памяти Роско Конклинга (Роско Конклинг (1829—1888) — сенатор-республиканец, соратник президента Гранта»: «Мы растем, поднимая других, и тот, кто склоняется к павшему, тем самым встает во весь рост».

Но я в это не верю. Мысль о том, что мужчина потратит миллиард долларов на ухаживание за женщиной, которая уже замужем за ним, будь это даже Джейн Фонда, кажется неправдоподобной. Кроме того, такое ухаживание оказалось неэффективным, ведь Тернер и Фонда в последствии развелись. Рискуя прослыть мещанином, признаюсь, что мне не легко убедить себя в оправданности ухаживания стоимостью миллиард долларов, а кем бы то ни было. (Лично мне больше по душе стиль короля Италии Виктора Эммануила II', который преподносил в дар своей любовнице отросший за год ноготь с пальца своей ноги. Впрочем, как мне кажется, он заходил слишком далеко, когда приказывал ювелиру отполировать его, вставить в золотую оправу и украсить бриллиантами.)

Как же иначе объяснить смысл подарка Тернера? Давайте рассмотрим саму ситуацию. Почему мужчины и женщины продолжают накапливать ресурсы сверх всякой надобности, как

говорит Миллер? Причина этого, разумеется, в чувстве контроля, достижения успеха в социальной и финансовой конкуренции. Или, как выразился Ричард Брэнсон: «Каждую секунду я борюсь-борюсь-борюсь и соревнуюсь-соревнуюсь-соревнуюсь. Дорога каждая минута». Подобная точка зрения не может измениться мгновенно. Поэтому богатые часто начинают отдавать ресурсы по тем же самым причинам, по которым они их накапливали. Нужно побеждать-побеждать-побеждать, хотя бы чуть-чуть превосходя своего ближайшего естественного соперника, парня, который вызывает у вас неприятное чувство относительной депривации.

Другими словами, благотворительность имеет своей целью достижение социального превосходства.

Расторопные благотворительные общества понимают это и процветают, склоняя потенциальных

1 Виктор Эммануил II (1820—1878) — первый король объединенной Италии (1861 — 1878).

меценатов к своеобразной гонке вооружений. Так, из Гарвардского университета не просто с благодарностью пишут Альберту Дж. Уэзерхеду III, что он «третий крупнейший спонсор Гарварда из ныне живущих», но и скромно добавляют: «Вы не остановитесь, пока не станете первым». Не мы не остановимся, а вы не остановитесь. Уэзерхед — большой человек в Кливленде, где он владеет компанией по производству пластмасс, — недавно излил чувства газете The New York Times: «Мне понравилась эта фраза». Нравится она и Гарварду. На сегодняшний день Уэзерхед пожертвовал уже свыше 50 миллионов долларов. Впрочем, он кое-что за это получил. Три должности профессора, оплачиваемые на его деньги, теперь носят имя Уэзерхеда, равно как и Центр международных отношений имени Уэзерхеда, занимающийся «актуальными глобальными проблемами». Это гарантирует, что имя Уэзерхеда будет широко известно даже спустя столетия, причем далеко за пределами Шейкер-Хайтс (Пригород Кливленда).

Чтобы понять этот стиль доминантного поведения, давайте вернемся к говорушкам и загадке того, почему альтруизм сохранился, несмотря на жесткие условия эволюции. Теория родственного отбора гласит, что альтруизм сохранился потому, что альтруисты делают добрые дела в основном во благо своих родственников, улучшая таким образом собственную генетическую приспособленность. Однако в случае говорушек, как и у людей, получатели помощи зачастую не состоят в родстве с донорами. Альтернативная теория взаимного альтруизма предполагает, что говорушки, совершающие добрые дела, получают взамен то же самое, услугу за услугу. Но сама эта идея заставила бы говорушек прошептать: «Quelle horreur!» («Какой кошмар!» (фр.))

Альтруизм всегда однонаправлен. Таша-Шам отдает еду Пушту, однако для Пушта предложить еду Таша-Шаму — значит нанести последнему тяжелое оскорбление. Несмотря на непривлекательный внешний вид, жизнь говорушек пронизана почти навязчивой заботой о статусе, и они прекрасно знают, что альтруизм — отличный способ подтвердить его. Однажды я наблюдал, как самка говорушки отправилась искать другую самку в группе с подарком в клюве. Отношения между двумя этими птицами — наполовину сестрами — были натянутыми, каждая считала себя главной. Когда птица помоложе предложила старшей еду, та застыла, как бы пытаясь сказать: «Этого не может быть». Это было неприятие благотворительности. У говорушек отдавать — это честь, а принимать — унижение. Птицы охотно принимают пищу от биологов, которые их изучают, поскольку для них нет места в социальной иерархии говорушек. Но только не от нее.

Известная история о финансисте XIX века бароне Джеймсе Ротшильде позволяет предположить, что это справедливо и для людей. Говорят, что Делакруа (Фердинанд Виктор Эжен Делакруа (1798—1863) — французский живописец-романтик) попросил Ротшильда позировать ему в обличье нищего, поскольку у него был «совершенно убедительный голодный вид». Сходство было столь явным, что, когда Ротшильд оделся в лохмотья, ничего не подозревающий молодой друг художника подал ему мелочь — один франк. Впоследствии Ротшильд приказал ливрейному лакею вернуть милостыню на свой манер: в виде 10 тысяч франков. Эта история явно апокрифична. Другая версия изложена в рассказе Оскара Уайльда

«Натурщик-миллионер» и, видимо, основана на фактах из жизни Альфреда Ротшильда — одного из английских кузенов Джеймса. Но само чувство молчаливого негодования из-за нарушения одностороннего характера благотворительности кажется вполне правдоподобным: не ты даешь мне, а я даю тебе.

У говорушек альтруизм — не единственный способ утверждения собственного статуса. Как самцы, так и самки говорушек иногда прибегают к агрессивному доминантному поведению. Они преследуют соперников, изгоняют их и даже убивают. Но агрессия опасна и требует затрат. Воюя за территорию, птица может потратить целый день. Конечно, она рискует погибнуть в бою. Как только иерархия в группе установлена, поддерживать ее оказывается намного проще с помощью альтруизма. Периодические подарки служат напоминанием о главенстве альфа-особей и одновременно являются утешительным призом для бета-особей. Можно быть неудачником, но, по крайней мере, оставаться сытым. Доминантные говорушки не отдают каждую сочную личинку, которую им удается найти: они не настолько глупы, чтобы голодать. Они отдают ровно столько, чтобы поддерживать мир и собственный статус. «Иногда я даю нищему гинею развлечения ради, — однажды признался другу Натан Ротшильд. — Он думает, что я ошибся, и из страха, что я это замечу, бежит прочь что есть мочи. Советую иногда давать нищему гинею — это очень забавно». Помимо прочего, благотворительный акт устрашает потенциальных соперников, особенно если они знают, что не смогут повторить его. Он помогает подтвердить доминантный статус донора, а более высокий статус обычно означает более широкий выбор партнеров. Таким образом, благотворительность не ослабляет генетическую приспособляемость, а усиливает ее. Поэтому альтруизм проходит жесткий отбор эволюции и процветает.

Очарование агрессии

Богатые люди, как и говорушки, добиваются своего разными способами. Можно прибегнуть к агрессии, рискуя навлечь на себя гнев низших слоев, или воспользоваться тем, что психологи называют «прото-социальным доминированием», то есть очарованием агрессии. Эти два вида доминирования сосуществуют, но даже социологи склонны усматривать доминирование лишь в тех случаях, когда альфа-особь размахивает большой дубиной, а не тогда, когда он или она говорит ласково. Так, одно недавнее исследование показало, что «социально доминантные» мужчины гораздо чаще подвержены преждевременной смерти. И слава богу! В этом исследовании доминирование определялось как поведение типа А, когда человек завладевает разговором, перебивает других и усиленно старается привлечь к себе внимание. Однако в повседневной жизни мы нередко наблюдаем, что эти доминантные черты точно так же могут свидетельствовать и о недостатке влияния. Когда Никита Хрущев стучал по трибуне ботинком и грозился «похоронить» Америку, он испугал людей и подорвал доверие к себе. Джон Ф. Кеннеди, напротив, часто улыбался, проявлял такт перед лицом давления противников (хотя, справедливости ради, надо сказать, что его авторитет подкреплялся демонстрацией межконтинентальных баллистических ракет) и взял верх. Некоторые социологи сейчас полагают, что люди наиболее эффективно добиваются доминантного положения не с помощью устрашения окружающих, а благодаря оказанию услуг, благотворительной помощи, отказу от монополизации внимания, созданию альянсов и использованию мягких средств, каковыми являются компромисс и убеждение. Психологи-эволюционисты, которые обычно не склонны идеализировать природу человека, полагают, что мы иногда получаем власть благодаря своей любезности.

Доминирование такого рода представляет собой радикальный отход от злобной тирании альфа-самца в волчьей стае или лидера-мыши, помыкающего своей трепещущей колонией. Но эта трансформация становится все более очевидной, по мере того как мы продвигаемся вверх по эволюционной лестнице от простых к более сложным и интеллектуально развитым видам, в частности приматам. Кроме того, эта трансформация, как считают некоторые ученые, ежедневно повторяется в детских садах всех стран мира. (Нам придется вновь обратиться к исследованиям детей, поскольку сопоставимого исследования взрослых пока нет. Однако на дошкольниках можно построить хорошую модель поведения, применимую и к богатым людям.)

Патриция Хоули — психолог Йельского университета и Университета Южного Коннектикута — пишет о том, как по мере взросления детей проявляется доминирование. В

ходе одного исследования она разбила на пары лидеров и подчиненных и предложила каждой паре игру. Хоули выбирала игры с таким расчетом, чтобы одному игроку доставалось все веселье, а другому — нудная работа. Не удивительно, что дети-лидеры оставляли себе интересную часть игры.

На раннем этапе, когда дети только начинают ходить, им не хватает речевых и социальных навыков для достижения цели с помощью утонченных средств, поэтому они используют силу. Как в волчьей стае, дети обращают больше внимания на агрессивных индивидуумов и предпочитают их в качестве социальных партнеров. Но у взрослых детей все иначе. На одной из видеозаписей Хоули пятилетняя девочка-лидер и подчиненный мальчик играют с игрушечной удочкой. Девочка забрасывает удочку первой, а когда наступает черед мальчика, она наклоняется к нему и дает совет. Мгновенье спустя она спрашивает: «Тебе помочь?» — и нежно забирает удочку обратно. Затем она говорит: «Ладно, мы поймали твою рыбу. Теперь опять моя очередь». Они улыбаются и продолжают играть вместе. Однако девочка владеет удочкой 80% времени.

С точки зрения Хоули, именно так осуществляется доминирование, когда мы взрослеем (и, позволю себе добавить, когда становимся богаче). Задира, отнимающий удочку силой, и ребенок, получающий ее благодаря ласке и хорошим манерам, не так уж сильно отличаются друг от друга. Оба стремятся контролировать некий ресурс. Просто они добиваются своего разными способами. Это даже может быть один и тот же ребенок — с разницей в несколько лет. Иногда между первой и третьей группой детского сада, говорит Хоули, дети, продолжающие задирать других, теряют статус. Те, кто сохраняет лидерство, понимают, что им нужно считаться с мыслями и чувствами партнеров.

Это, разумеется, не то же самое, что уступить мыслям и чувствам партнеров. Хоули описывает стратегию девочки, играющей с удочкой у пруда, как «изощренный способ одурачивания партнера под видом помощи». Доминантные индивидуумы учатся использовать базовые социальные приемы, такие как торги, компромисс, сотрудничество и обращение к дружеским чувствам в качестве способов сохранения духа доброй воли при одновременной монополизации ресурсов. Они тактично манипулируют другими.

С точки зрения представителей традиционного бихевиоризма, такое поведение животных вообще не является доминированием. Это сотрудничество. Хоули отвечает, что сотрудничество, практикуемое родственными нам приматами, часто является формой соперничества. Например, шимпанзе заключают союзы и используют их для получения статуса; обезьяны бонобо обмениваются милостями в сексе для того, чтобы обрести друзей и влиять на своих сородичей. Люди могут доминировать с помощью силы, просто беря то, что хотят, однако мы способны достигнуть этой цели, отдавая то, что у нас уже есть. Мы — самая разумная форма жизни на Земле, а также единственный вид, создавший язык. Было бы удивительно, если бы мы не пытались доминировать с помощью добрых слов и других форм вербальной манипуляции. Было бы странно, если бы мы не использовали все свои достижения — богатство, силу, смелость, образованность, даже чувство юмора, — чтобы вызвать уважение к себе.

Если все остальные способы не достигнут цели, мы, конечно, все равно сможем зарычать или дать своему противнику по башке. Но среди людей агрессия — самый примитивный инструмент социального доминирования, последствия применения которого наименее предсказуемы. Репутация Microsoft как корпоративного громилы помогла Биллу Гейтсу стать богатейшим человеком в мире, однако она же спровоцировала правительство США обвинить Microsoft в нарушении антимонопольного законодательства. Когда Microsoft, казалось, преодолела юридические проблемы, то даже Fortune не удержался и напечатал статью под заголовком, будто взятым из фильма ужасов: «Чудовище возвращается».

Сравните это с последствиями менее известной, но зато гораздо более «просоциальной» стратегии, которую Билл Гейтс использовал больше двадцати лет назад, когда он и Пол Аллен только создали Microsoft. Аллен — маг и чародей в области техники — к тому моменту уже бросил колледж и начал работать над

программным обеспечением компании, получая зарплату от их первого крупного клиента. Прошло шесть месяцев, прежде чем Гейтс сделал решительный шаг. Оба приняли равное

участие в создании новой компании, однако Гейтс, когда они формально оговорили свое сотрудничество, настоял на том, чтобы его доля составляла 60% (если верить Гэри Ривлину, написавшему книгу «Как догнать Билла Гейтса») на том основании, что Аллен, в отличие от Гейтса, в течение шести месяцев получал зарплату. Кроме того, Аллен бросил всего лишь Университет Вашингтона, а Гейтсу придется оставить Гарвард.

В стратегии Гейтса не было открытой агрессии, он целиком полагался на убеждение и иллюзию того, что он если и не любезен, то как минимум справедлив. Более того, Пол Аллен, безусловно, благодаря их сотрудничеству преуспел. Он всегда стоял всего лишь на одну или две ступени ниже самого Гейтса в списке богатейших людей мира. Но к началу 1999 года, согласно Ривлину, неравное партнерство обошлось Полу Аллену в 15 миллиардов долларов.

Можете назвать это сотрудничеством или самым эффективным примером доминантного поведения в истории животного мира на нашей планете. И не скальте зубы!

Тед, Билл и Руперт

Давайте вернемся к филантропии и к вопросу о том, зачем кому-то вроде Теда Тернера выписывать миллиардный чек ООН. Конечно, здесь большую роль

сыграли обстоятельства. Как предсказывал сам Тернер в 1980 году, он действительно стал одним из самых могущественных бизнесменов страны, достигнув своего пика вместе со взлетом CNN во время войны в Персидском заливе 1991 года. Но с Тернером мог соперничать еще один (по меньшей мере) бизнесмен, появившийся на арене в 1980-е годы. Персональный компьютер в 1980-е годы был столь же немыслимым явлением, как и кабельное телевидение, но Билл Гейтс вряд ли исследовал будущее хотя бы так же тщательно, как Тед Тернер. Кроме того, в 1980-х годах Руперт Мердок купил компании Twentieth Century-Fox и Metromedia, расширив тем самым американский сектор своей медиа-империи. Оба эти человека были естественными соперниками Тернера. По своим собственным словам, Тернер воспитал в себе манию величия, просмотрев больше сотни раз фильм «Гражданин Кейн» (Фильм 1941 г., режиссер и исполнитель главной роли — Орсон Уэллс). Члены его семьи говорят, что его одновременно завораживала и ужасала история медиа-гиганта Чарльза Фостера Кейна (его прототипом послужил издатель Уильям Рэндольф Херст (Американский газетный издатель (1863—1951), прославился своими заголовками на всю полосу, щедро иллюстрированными изданиями с сенсационной подачей информации), который скупает все, но умирает в одиночестве. В 1996 году Тернер продал свою медиа-империю компании Time Warner. Он стал вице-президентом новой компании и крупнейшим частным акционером, но перестал быть «большим человеком».

Его отношения с Рупертом Мердоком вскоре переросли во взаимную ненависть. Оба миллиардеры в возрасте за шестьдесят, владеют СМИ, имеют большие семьи, члены которых трудятся в их собственных империях (у Мердока тогда было четверо детей, но с тех пор он произвел на свет еще одного, догнав Тернера). Кроме того, Мердок влез на территорию Тернера и его CNN, создав собственную сеть кабельных новостей. Он хотел, чтобы Time Warner транслировала Fox News по своей кабельной сети в Нью-Йорке. С точки зрения Тернера, это было все равно как если бы Мердок захотел ребенка, похожего на Теда, да еще и поинтересовался, не согласится ли жена Теда выносить его. Когда Тернер и Time Warner отказались, Мердок использовал свое политическое влияние, чтобы свести вместе мэра Нью-Йорка, губернатора и прокурора штата и оспорить это (якобы во имя защиты свободы слова).

С характерной воинственностью Тернер публично сравнил Мердока с фюрером. Мердок ответил негласной угрозой «расквитаться». Борьба достигла своего апогея в 1996 году во время первенства по бейсболу, в котором участвовала команда Тернера Atlanta Braves и которое транслировалось принадлежавшей Мердоку Fox Network. На протяжении всего первенства Fox не показывала Тернера (исключение составляли те моменты, когда его команда проигрывала). Такая стратегия широко распространена в детских садах и других группах недисциплинированных приматов.

Тернер не собирался тихо размышлять об этом, как какая-нибудь изгнанная обезьяна — в одиночестве и смятении замершая на верхушке дерева. (Он вовсе не был одинок. В тот момент рядом с ним все еще была Джейн Фонда.) Он продолжал нападать, под присягой называя Мердока «скользким типом», который «бесстыдно» использовал СМИ ради приум-

ножения собственного богатства и влияния. Но брань не была единственным использованным инструментом агрессивного доминирования. Тернер не забыл о Мердоке и в июне 1997 года, когда вызвал своего противника на боксерский поединок, предполагая сделать его трансляцию платной. «Это будет как Рокки, только для стариков, — шутил Тернер. — Если он хочет, пусть наденет шлем. Я не надену». Пресс-секретарь Мердока ответил угрюмым «без комментариев».

Агрессивное доминантное поведение явно не приносило Тернеру желаемых результатов. В сентябре того же года он придумал новую остроумную стратегию: любой дурак может участвовать в стандартной дарвинистской игре, захватывая рынок и накапливая ресурсы. Отдав ООН миллиард долларов, Тернер заявлял о себе как о человеке, сделавшем самый крупный единовременный благотворительный взнос в истории. Кроме того, это, конечно, был акт прото-социального доминирования — попытка повысить свой статус, столь же очевидная, как битье в грудь соперничающих доминантных горилл или филантропическая трель арабской говорушки. Чтобы никто не принял его поступок за простую благотворительность, Тернер приправил объявление о своем даре колкостями в адрес менее щедрых миллиардеров: «Многие люди купаются в деньгах и не знают, что с ними делать. Нет смысла зарабатывать деньга, если вы не знаете, как ими распорядиться». Как это ни странно, он назвал имя Билла Гейтса из Microsoft, а не Мердока. Благотворительность Мердока до сих пор имела ограниченный характер и состояла главным образом в поддержке Института Катона (Институт Катона (The Cato Institution) — «мозговой центр» по изучению государственной политики, основан в 1977 г. Эдвардом Крейном в Вашингтоне. Название происходит от «Писем Катона» — серии памфлетов, популярных накануне Американской революции) и других консервативных проектов, которые не были дороги сердцу Тернера. Пусть лучше купается в своих миллиардах.

Критика Тернера задела за живое многих плутократов. Slate (принадлежащий Microsoft сетевой журнал) в ответ представил проект Slate 60 — ежегодный список крупнейших дарителей страны. Что более существенно, босс Slate Билл Гейтс посвятил немалую часть следующего года реорганизации своей благотворительной деятельности. Ранее Гейтс был знаменит тем, что тратил деньги на чудовищный автоматизированный дом Boy Wonder, который критики сравнивали с Сан-Симеоном Уильяма Рэндольфа Херста. Тернер, конечно, не первым сказал, что предыдущие благотворительные взносы Гейтса, размер которых колебался от 100 до 200 миллионов долларов, были мелковаты для человека, чье состояние оценивается в 35 миллиардов долларов. Но никто не пролил свет на скупость основателя Microsoft со свойственной Тернеру живостью. (Поразительный масштаб его дара заставил людей забыть о том, что и сам Тернер планировал выполнять свое обещание в течение десяти лет, внося сумму частями по 100 миллионов долларов в год.) «Ну, я думаю, Тед молодец, — сказал Гейтс Барбаре Уолтере (Барбара Уолтере — известная американская журналистка, звезда телеканала ABC) в интервью пару месяцев спустя. — И я очень рад, что он пожертвовал этот миллиард долларов. Разумеется, мое пожертвование будет сопоставимо с даром Теда и превысит его». Даже без курсива понятно, что вызов был принят.

Впоследствии Гейтс пожертвовал один миллиард долларов для выплаты стипендии студентам из числа представителей национальных меньшинств. Объявление об этом было рассчитано по времени так, чтобы, по словам представителя Гейтса, «дать возможность ученикам средних школ претендовать на стипендию в будущем году». Но сделанное в сентябре 1998 года заявление намекало на другую дату: оставалось всего два дня до первой годовщины дара Тернера. Несколько месяцев спустя Гейтс и его супруга Мелинда объявили о новых пожертвованиях сначала в сумме 3,35 миллиарда, а затем еще 5 миллиардов долларов и продолжали, пока не создали крупнейший благотворительный фонд в мире, но и на этом не собираются останавливаться.

Журнал Slate в статье Роберта Райта сравнил «соревновательную щедрость» босса с потлачами индейцев тихоокеанского побережья, когда-то живших на территории современного Сиэтла. Идея потлача заключалась в проявлении огромной щедрости, которая должна была вселить благоговейный страх в души друзей и заткнуть рты соперникам. Или, как сказали антропологи Тимоти Эрли и Аллен Джонсон: «„Большой человек" и его приверженцы стремятся „раздавить" имя другой группы, „погребя" его под грудой даров». Можно было просто слышать, как племя Slate распевает на манер индейцев племени квакиутл: «Наш вождь нагоняет стыд на

лица. / Наш вождь нагоняет зависть на лица. / Своими деяниями в этом мире наш вождь заставляет людей закрывать лица, / Устраивая вновь и вновь пиры для всех племен». На это вождь отвечает: «Я — единственное большое дерево, я — вождь! /Я — единственное большое дерево, я — вождь! / Вы зависите от меня, племена».

Но если Тернера раздавили этой мощью, то стал ли его миллиардный подарок проявлением доминантного положения? Укрепил он таким образом свою позицию или ослабил ее?

Конечно, благодаря этому дару Тернер приобрел неоценимое расположение многих людей, в основном из-за экстравагантности и очевидной бескорыстности своего поступка. Гейтс не смог добиться аналогичного эффекта, а Мердок и не пытался. Даже после того как Гейтс пожертвовал в общей сложности 23 миллиарда долларов, то есть примерно треть своего капитала по состоянию на 2001 год (в то время как Тернер все еще не полностью расстался с обещанной в 1997 году третью своего капитала), критики расценили это просто как попытку повлиять на общественное мнение и откупиться от обвинений в создании монополии. Гейтс пошел против неписаного закона успешной филантропии: расположение, полученное в ответ на благотворительный взнос, обратно пропорционально потребности в нем донора. Можете называть это правилом достойной паузы. Иными словами, вы должны прославиться как филантроп и выдержать паузу, отдаваясь очевидно бескорыстной благотворительности, прежде чем сможете нажиться на добром имени, которое себе заработаете. (Шон «П. Дидди» Комбс (Американский рэппер и киноактер (р. 1969)) столкнулся с той же проблемой, когда пытался пожертвовать 50 тысяч долларов организации 100 Black Men — престижному коллективу ученых — незадолго до того, как предстал перед судом за стрельбу в ночном клубе, от которой пострадали три человека. Ученые отказались от дара, назвав его своекорыстным. Но Комбса все равно оправдали.)

А Тернер тем временем пожинал обильные плоды. Пока Microsoft пыталась выпутаться из антимонопольной тяжбы, ее конкурент — интернет-провайдер AOL — объявил о своем намерении купить Time Warner. Эта сделка представляла собой грандиозное слияние Интернета, кабельного телевидения, кинематографа и издательского дела. Однако это предприятие успешно прошло антимонопольную проверку и породило крупнейшего в век Интернета соперника Гейтса и Microsoft. А Тед Тернер стал главным бенефициарием. (Акции AOL Time Warner в последнее время резко упали в цене. Тем не менее прибыли Тернера от благотворительности с лихвой покрыли расходы. Помимо прочего, Тернер прекрасно понимал, что, вынудив Гейтса расстаться с 23 миллиардами долларов, он существенно сократил разрыв между собой и самым богатым человеком в мире.

Пожертвование в адрес ООН смягчило его относительную депривацию. Список Forbes 400 был и его Суперкубком, сколь бы горячо Тернер его ни поносил.)

А что Мердок? Неприязнь между ним и Тернером не угасала еще долго. В 1998 году, полтора года спустя после того, как об их споре стало широко известно, Тернер впервые за девять лет посетил собрание владельцев бейсбольных команд, чтобы проголосовать против покупки Мердоком команды Los Angeles Dodgers. (Руперт еще раз захотел такого же ребенка, как у Теда.) В 2001 году, после того как Time Warner превратилась в AOL Time Warner, а Тернер спустился еще немного вниз во властной иерархии компании, Мердок вкрадчиво признался, что всегда любил своего старого соперника и даже скучал по нему. «Но теперь, когда он без работы... мне его очень жаль... Когда читаешь интервью с ним и понимаешь все его разочарование, невозможно не сочувствовать ему». Это теплое чувство симпатии, вероятно, стало причиной того, что принадлежащая Мердоку The New York Post примерно в это же время опубликовала статью под трогательным заголовком «Мертвец идет» (В оригинале каламбур: Ted man walking звучит почти как dead-man walking (фраза, под которую отправляются на казнь заключенные-смертники в американских тюрьмах)).

Тернер по-прежнему оставался крупнейшим частным акционером AOL Time Warner. Более того, как он сам и предсказывал, его состояние возросло после подарка ООН. «Когда я голосовал как владелец 100 миллионов акций, — заявил Тернер с характерным для безумца жаром, — я был возбужден не меньше, чем 42 года назад, когда впервые занимался любовью». К середине 2001 года его капитал оценивался в 9 миллиардов долларов, что, с учетом всех

обстоятельств, не так уж плохо для безработного, особенно принимая во внимание то, что сам Мердок тогда имел примерно на один миллиард долларов меньше.

Благодаря пожертвованию ООН Тернеру также удалось стать героем (причем не только в родных США), борющимся с эпидемиями во всем мире. Мердок тем временем пожертвовал 10 миллионов долларов на строительство нового католического собора в Лос-Анджелесе и был посвящен в папские рыцари. В остальном же он не слишком старался исправить свою репутацию гнома, людоеда и горгульи. Одна статья, защищавшая Мердока, начиналась таким малоприятным предложением: «Все признают, что Руперт Мердок — мерзавец». Дальше говорилось: «Вам может не нравиться Мердок, ведь любить его почти невозможно, но вы, пожалуй, можете им восхищаться». Перед идеей защищать Мердока явно стоит дать задний ход. Но наряду с неоценимыми выгодами у доброй воли есть и свои издержки. Когда News Corp. Мердока попыталась купить компанию спутникового телевидения DirecTV, сенатор Джон Маккейн предположил, что его комитет по торговле может изъявить желание расследовать обстоятельства «невиданного со времен Уильяма Рэндольфа Херста слияния». Все, что мог сделать Мердок, — это пробормотать: «Я не. могу поверить, что вы это сказали. Только посмот-рите на AOL Time Warner!»

Поправьте меня, если я ошибаюсь, но мне слышится, как посмеивается Тед Тернер, перечисляя со своего счета очередные 100 миллионов долларов для ООН. У него может быть только одна причина для недовольства: в отличие от арабской говорушки, Тернер не получил удовлетворение от самого акта запи-хивания подарка в горло Руперта Мердока.

Глава 6 Услужливое сердце

Модели подчиненного поведения

Я пес его высочества в Кью;

Прошу, скажите мне, сэр, чей Вы пес?

Александр Поуп; выгравировано на ошейнике собаки, подаренной Фредерику — принцу Уэльскому

Как-то раз, будучи в квартире одной женщины на Парк-авеню, я поинтересовался, кто оформлял столь элегантный интерьер ее жилища, а она ответила: «Я сама». Затем, довольная собой, она добавила: «Все, что я делаю, связано с чувственностью, сексуальностью, удовольствием». Она указала на гравюру, висевшую на стене в комнате для медитации и изображавшую женщину, рука которой покоилась на мужском бедре. «Это Самсон и Далила, — сказала она. — Мой муж и я любим думать, что это мы». По ее лицу пробежала тень сомнения: «Я не про стрижку и тому подобное». Хорошо сказано. Она была дочерью владельца магазина из провинциального городка и справедливо гордилась своими достижениями. Описывая свою методику, она говорила

об интеллектуальном и духовном самосовершенствовании: «Я свечусь. Свечусь от прочитанного или услышанного».

«Вы и вправду сами все это сделали?» — спросил я.

«Да».

«И вам никто не помогал?»

Она неохотно призналась: «Я наняла очень милого человека, который корректировал мои мысли».

Очень милым человеком оказался один из самых известных за последнюю четверть века дизайнеров по интерьерам. Его метод «корректировки» сводился к следующему: «Милочка, вы должны купить это, или я повешусь». Однажды, готовя статью для Architectural Digest, я спросил его о творческом вкладе клиента, в ответ на что он закатил глаза: «Нанять дизайнера по интерьеру, — сказал он, — это все равно что обратиться к дантисту. Вы открываете рот и надеетесь, что он все сделает правильно».

Разумеется, своему клиенту он ничего такого не говорил и даже мысли не допускал о цитировании брошенной им фразы в журнале. Мы оба понимали, какое место занимаем в жизни. Он должен был дать своим богатым клиентам почувствовать, будто имплантированные им новые сверкающие зубы — их собственные. Моя роль заключалась в том, чтобы восхищенно произнести: «О, какая у вас очаровательная улыбка».

Как сказала клиентка, в первую ночь, которую супруги провели в новой квартире на Парк-авеню, они лежали в постели и играли с дистанционно управляемыми шторами, музыкой, светом. В общем, настраивались. «Это было так романтично. Наконец-то мы обрели дом, о котором всегда мечтали». Затем они позвонили дизайнеру. «Знаете, бывает, что после секса люди выкуривают сигарету. Если они вообще курят. А мы поставили между собой телефон, позвонили Бобби и сказали: „Ты — наша сигарета"».

То есть Бобби должен был обеспечить нужную атмосферу, а потом испариться в облаке дыма и радоваться, что смог услужить. Люди делают блестящую карьеру, создают целые отрасли промышленности, даже цивилизации в узкой нише тактичного обслуживания богачей. Здесь нужна осторожность. И никакого закатывания глаз, сколь бы эксцентричной ни казалась их прихоть. Если магараджа Бенареса желал каждое утро просыпаться под негромкое мычание коровы за окном, а дела заставили его навестить друга, который по недосмотру приказал приготовить для него спальню на втором этаже, что оставалось делать верному слуге? Разумеется, натянуть на корову упряжь и поднять ее с помощью ворота наверх, где бедная скотина изо всех сил мычала в окно магараджи. А как же иначе? У любого современного богача тоже есть небольшая армия личных помощников, визажистов, тренеров, нянек, дизайнеров по интерьерам, арт-консультантов, советников по капиталовложениям, агентов по связям с общественностью, льстивых журналистов, телохранителей, друзей и подхалимов. И в груди каждого из них бьется эта замечательная штука — услужливое сердце, сердце, которое жаждет исполнить каждое желание богача.

Услужливое сердце, конечно, гораздо сложнее и, возможно, коварнее, чем кажется. Один любитель «халявы» и частый посетитель благотворительных мероприятий в Палм-Бич так объяснил смысл того, что скрывается под выражением «услужливое сердце»: «Плохой делец спрашивает: „Что мне это даст?", а хороший: „Что я могу сделать для этих людей, чтобы они всю оставшуюся жизнь хотели видеть меня рядом?"» С точки зрения поведения животных услужливое сердце совершенно естественно. Друзья и верные слуги, посещающие богатых людей, демонстрируют то же поведение, что и бета-шимпанзе, ожидающие благоприятного момента и борющиеся за лучшее место в тени альфа-особей. Мы тоже внимательно следим за нашими лидерами, льстим и подражаем им, предвосхищая каждую их прихоть. Мы образуем коалиции, чтобы поддержать их (а также обуздать их заскоки или хотя бы найти сочувствие в своем кругу). Мы терпим их оскорбления. Мы служим им с поразительным самозабвением, иногда рискуя жизнью. Мы используем их. Потом мы можем их предать. Однако не будем забегать вперед. Начнем, о восторженный читатель, с более многообещающей темы — лести.

Нежности на ушко

W (Американский глянцевый журнал) недавно процитировал известного нью-йоркского архитектурного критика, высказавшегося по поводу колоссальных эстетических достижений одной дамы с Парк-авеню — Кортни Сэйл Росс (Вдова главы компании Time Warner Стивена Дж. Росса) «У Кортни совершенно замечательные глаза», — скромно начал критик. Затем, отбросив сдержанность, он с восторгом принялся за стоявшую перед ним задачу: «Она обладает, пожалуй, лучшим, чем кто бы то ни было, вкусом в том, что касается живописи, архитектуры, мебели, графики... Она инстинктивно и почти безошибочно определяет подлинное качество самых разных вещей».

Читатели W, должно быть, удивились, почему им не приходилось раньше слышать об этом выдающемся гении. Причина в том, что Росс не является ни великой художницей, ни проповедницей какого-либо нового смелого эстетического течения. Просто, как было написано в W, она «самая богатая вдова Америки», получившая наследство в 700 миллионов долларов от Стива Росса — «короля автостоянок, ставшего большой шишкой в Time Warner Entertainment». Похоже, архитектурный критик беззастенчиво подлизывался к ней. Это походило на действия подчиненного бабуина, нежно выуживающего колючки из зада доминантной самки.

Это даже буквально одно и то же. Английское слово flattery («лесть») происходит от французского /later, что означает «гладить», «ласкать». В своей книге «Ухаживание, сплетни и эволюция языка» английский психолог Робин Данбар вьщвинул гипотезу о том, что язык (равно как и лесть) развился у людей вместо обычного для приматов ухаживания. Для большинства приматов выуживание колючек, ловля блох и другие очень личные формы ухаживания — одно

из главных занятий, скрепляющее семейные и дружеские узы, а также служащее важным инструментом социального роста. Обезьяны, в том числе человекообразные, уделяют этой деятельности гораздо больше времени, чем того могут требовать соображения гигиены — некоторые виды тратят на это пятую часть суток. В процессе ухаживания выделяются энкефалины и эндорфины — естественные наркотики нашего тела, приводящие объект ласк в состояние легкой эйфории. Идея состоит в том, что в благодарность последний ответит услугой за услугу, если, конечно, не заснет.

Разумеется, ухаживание оказывает успокаивающее действие и на людей. Однако оно не слишком хорошо превращается в общественный «смазочный материал». В XV веке один придворный короля Франции Людовика XI осторожно убрал вошь с его величества, на что тот милостиво заметил, что вши даже королям напоминают об их человеческой сущности. На следующий день какой-то подражатель сделал вид, что нашел вошь на короле, который к тому моменту, видимо, устал быть человеком. «Что?! — рявкнул он. — Смеешь принимать меня за пса, который чешется от блох? Пошел вон!»

Ухаживание посредством лести, как правило, менее назойливо. Кроме того, оно намного эффективнее. Большинство приматов живут группами по сорок или пятьдесят особей, не более, в то время как люди, согласно Данбару, способны поддерживать сравнительно тесные отношения примерно со 150 сородичами. Это довольно большое количество задов, которым нужно уделить время, или, если представить себя на месте Кортни Сэйл Росс, это масса людей, выстроившихся в очередь, чтобы поухаживать за вами. Данбар пишет: «Если бы современные люди пытались использовать физическое ухаживание в качестве основного средства укрепления социальных связей, как это делают другие приматы... то 40% дня у нас уходило бы на взаимные почесывания». Всем заинтересованным лицам гораздо удобнее делать это с помощью журнала W.

Как и обезьяны, мы предпочитаем ублажать больших мальчиков и девочек. Иными словами, лесть и другие формы ласки приносят наилучшие плоды, будучи направленными на индивидуумов, занимающих высшие ступени социальной иерархии. В Кении проводилось исследование, показавшее, что бета-верветки иногда ухаживали за доминантной особью месяцами и даже годами, не получая ничего взамен. Если подчиненному повезло вступить в союз с альфа-самкой, он, как правило, ласкает ее в десять раз чаще, чем получает ласки в благодарность от нее. В конце концов, нижестоящие подлизываются к вышестоящим, а не наоборот.

Обезьяны, как и люди, ухаживают за кем-то из сородичей в соответствии с определенной стратегией. Во время упомянутого изучения верветок обнаружилось, что самка по кличке Маркое постепенно становилась все более важной особью. Другие обезьяны оказались достаточно проницательными, чтобы предвидеть ее восхождение, и уделяли ей непропорционально много внимания. Подобно им придворные короля Людовика XIV вставали в присутствии не только его любовниц, а вообще любой женщины, которая, по общему мнению, могла такой любовницей стать. Не так давно космонавты принимали на МКС калифорнийского миллионера Денниса Тито. Учитывая необходимость привлечения космических туристов в будущем, они быстро подметили целительное воздействие невесомости на гостя. Командир экипажа сказал Тито, который заплатил за полет 20 миллионов долларов, что тот стал выглядеть «лет на десять моложе». Затем добавил: «Мы всё вам обеспечим — удобную постель и горячую пищу».

В отличие от обезьян, мы, люди, хотя бы можем оправдать свои чрезмерно льстивые вымыслы желанием общаться с интересными людьми. Почти все льстят богачам. Так, Джон Мильтон, искренний пуританин, написал драматическую поэму «Комус» по заказу графа Бриджуотерского — богатого аристократа, желавшего упрочить репутацию своей семьи в том, что касалось сексуальных отношений. Когда пьеса была поставлена в замке Лудлоу, главную роль, написанную для нее Мильтоном, сыграла леди Элис Эджертон — старшая дочь графа. Столкнувшись с соблазнявшим ее искусителем, она произнесла бессмертные строки: «Боже, огради меня! Прочь со своими чарами, подлый обманщик... зло не прельстит того, кто мудр и сдержан в собственных желаньях». Увы, это была лишь попытка обелить семейство. Пятнадцатилетняя леди Элис была, без сомнения, совершенно невинна. Однако ее близкие

родственники фигурировали в произошедшем незадолго до этого печально известном сексуальном скандале XVII века. Дядя Элис — лорд Каслхэйвен — не только занимался сексом с прислугой, что было более или менее приемлемой практикой, но и заставлял свою жену — тетушку Элис — заниматься с ними сексом в его присутствии. Он также участвовал в изнасиловании своей двенадцатилетней падчерицы. В конце концов по приказу короля ему отрубили голову в Тауэре. Так единственный раз в жизни Каслхэйвена его желаниям был наконец положен предел. Сами богачи, кажется, редко замечают, что вся их жизнь пронизана лестью. «Если кто-то пытается мне льстить, я ухожу», — говорит Марк Кубан (Президент и соучредитель Broadcast.com) — миллиардер, продавший свою интернет-компанию еще до краха рынка высоких технологий, а теперь владеющий баскетбольной командой Dallas Maverics. «Если кто-то говорит мне b. s. (Производное от bullshit — «дерьмо», «бред собачий»), я обычно смеюсь и выхожу прочь. Меня хватали, окружали, обнимали и жали руки, но все это для меня ничего не значит». Теперь Кубан общается в основном через Интернет, видимо, чтобы никто его не хватал, не окружал, не обнимал, не жал руки и не льстил ему. Но несколькими абзацами ниже в том же электронном письме он пишет: «Я особенно люблю Шака [О'Нила]. Он всегда подходит ко мне, улыбается и говорит, что я его герой и что он хотел бы походить на меня, ЕСЛИ вырастет». Возможно, богачи не замечают, сколь важную роль в их жизни играет лесть, потому что она столь повседневна и естественна при их положении. В идеале она также незаметна. В британской Индии, например, богатые и могущественные визитеры редко убивали тигра длиной менее десяти футов, отчасти потому, что их охотники-проводники благоразумно пользовались рулетками, на которых в одном футе было одиннадцать дюймов, «так что... десятифутовый тигр автоматически становился одиннадцатифутовым. Все это видели и оставались довольны». А в современном Лос-Анджелесе личные помощники покупают боссу джинсы Levi's, а затем отправляют их так называемым «ragtime denim doctors», которые заменяют ярлычки с указанием объема талии, перешивая их с джинсов меньшего размера. Богатые больше верят тому приятному, что они узнают о себе, нежели мы, потому что мы предоставляем им материальные доказательства, укрепляющие эту веру. Мы хотим, чтобы они верили в то, что ярлычок с размером одежды настоящий, что милый человек просто корректировал их дизайнерские идеи и что безупречный художественный вкус свойствен им, а не их приспешникам. Мы делаем это, ибо в конечном итоге потакание самолюбию и прихотям богачей приносит нам пользу.

Исполнение капризов

Деррел Харрис был рожден, чтобы служить богачам. В тринадцать лет у него были счета в трех разных цветочных магазинах в городе Амарилло (штат Техас). «Я тот, кто дает, — говорит он. — Я люблю давать. Мне нравится, когда люди чувствуют, что их любят». Ему это настолько нравится, что его сестре как-то пришлось заложить свою стереосистему, чтобы оплатить счета. «У меня было большое сердце, но маленький бюджет. Вот такой я человек». Харрис теперь работает по двенадцать часов в день личным помощником богатого работодателя в Нью-Йорке. Он зарабатывает 80 тысяч долларов в год, плюс расходы на содержание личной квартиры-студии (правда, без хорошего вида из окна) на Манхэттене, плюс скидки, полагающиеся за частые перелеты, и так далее, и так далее. Однажды на Рождество ему подарили часы марки David Yurman за 7 тысяч долларов. «Я подумал: ого, а служить-то выгодно».

Теперь его бюджет почти не уступает в размерах его сердцу, а сам Харрис исполнен тех качеств личного помощника, которые необходимы ему, чтобы угодить начальнику. «Если человек о чем-то просит, — говорит он, — я чувствую, что должен сделать это немедленно». Однажды босс попросил его за неделю переоборудовать квартиру в тренировочный зал. Харрис нашел подрядчиков (да, на Манхэттене), которые убрали из помещения все лишнее, заново отштукатурили его, перекрасили, перестелили ковры, вмонтировали в стены зеркала и установили спортинвентарь за пять дней. «Иногда я прямо-таки в лепешку расшибаюсь, лишь бы дело сделать. Сколько это стоило? Ну, я не могу об этом говорить. Много. Все получилось отлично. Он просто сиял. А то, что он три месяца этим спортзалом не пользовался, значения не имеет. Главное, он просил об этом».

Харрис обучался своему ремеслу в агентстве Star-key International, которое занимается обучением и наймом персонала в Денвере. Там они все силы кладут на алтарь идеи. «Люди с

услужливым сердцем сделают все, чтобы выполнить указание начальника», — говорит Билл Беннет, руководящий в агентстве обучающей программой. Священная миссия агентства Starkey заключается в том, чтобы довести квалификацию управляющего до профессионального уровня. Учитывая бюджет, штат работников и число домов типичной богатой семьи, говорит Беннет, работа становится похожа на управление небольшой компанией. Поэтому в Starkey всегда говорят об «управляющих хозяйством». Термин «личный помощник», видимо, пришел из Голливуда и, к несчастью, до сих пор отдает напыщенностью. А слово «дворецкий» режет слух в стране, где имя Дживз (Персонаж произведений П. Г. Вудхауза о Дживзе и Вустере. Дживз — безупречный дворецкий, а Берти Вустер (его хозяин) — добродушный и глуповатый богатый бездельник. Существует поисковая интернет-система Ask Jeeves) известно разве что как название поисковой системы в Интернете. С таким определением работник превращается в слугу, а это неприятно. «Дворецкий, — говорит Беннет, — находится в доме лишь „для мебели", чтобы дверь открывать. А управляющие хозяйством работают засучив рукава. Они — как коммандос, которым говорят: „Идите и сделайте это"».

Работа личного помощника (как бы мы его ни называли) порой рассматривается едва ли не как высшее предназначение человека. При этом она сводится к мелким повседневным заботам — покупке продуктов, заказу авиабилетов, контролю за строительством нового дома в Хэмптоне, ответам на звонки мамочки хозяина («Он целую неделю не звонил, я за это время могла умереть!»), — чтобы босс мог сосредоточиться на более важных делах. Или, как сказал владелец одного рекрутингового агентства: «Вся та ерунда, которой нам с вами приходится заниматься даже в выходные, становится работой этих людей».

Особняк, где располагается Starkey, был построен в 1901 году в стиле георгианского ренессанса. Теперь господин Беннет обучает там азам ремесла полдюжины будущих менеджеров по хозяйству. Группа состоит из людей разного возраста, национальностей и пола, но все как один одеты в форму «домашних коммандос»: синий свитер, широкие брюки цвета хаки, коричневые кожаные туфли. Большинство из них уже работают на богатых клиентов, которые отправили их сюда для «повышения квалификации». Они перечисляют некоторые вещи, которые следует делать без напоминания. «Ежедневно проверять и менять лампочки», — говорит один.

«Так, отлично, — отвечает Беннет, — никаких перегоревших лампочек. Браво, браво, браво». А если босс вывернет лампочку, чтобы убедиться в вашем усердии? «Вкручиваете ее обратно, укрепляя тем самым свою профессиональную репутацию». — «Чистить пол пылесосом нужно по прямой линии», — говорит другой студент.

«И когда вы будете это делать, — добавляет Беннет, — чистите пол за собой, выходя из комнаты. Не оставляйте следов».

Как насчет продуктов? «Свежие», — отвечает студент. «Свежее кофе из Starbucks», — говорит другой, и остальные наперебой: «натуральные», «курортная кухня», «с малым содержанием жира», пока наконец один студент, злой гений кулинарии, не выкрикивает: «В жире — самый смак. Белый соус!»

«Чем больше вы узнаете об их вкусах, тем лучше, — продолжает свои наставления Беннет. — Не забудьте все записывать и помните: никакой отсебятины, в противном случае босс заподозрит, что вы следуете чужой программе».

Беззаботность

Необходимо, чтобы все функционировало безупречно и внешне незаметно, как по волшебству. Или, как выразился Дэвид Эйти, работающий личным помощником в Нью-Йорке, требуется, чтобы работодателю «не приходилось искать зубную пасту. Она всегда должна быть на месте. Не должна заканчиваться туалетная бумага. Я знаю, что ему нравится диетическая кола, поэтому я слежу за тем, чтобы она всегда была в холодильнике». Его прежний наниматель, владеющий домами в Лондоне и Нью-Йорке, однажды сказал ему: «Когда я прихожу домой, я не хочу думать о чем-либо». Таким, как он, нужен не zipless fuck (Zipless fuck — это когда секс происходит так спонтанно и легко, что не замечаешь пуговиц и застежек — они расстегиваются как будто сами) Эрики Йонг(Эрика Йонг — известная феминистка, автор эротических бестселлеров) (хотя это тоже было бы неплохо), а беззаботная жизнь.

Конечно, отсутствие необходимости думать о мелочах дает ощущение большей свободы. Но вместе с тем это может сделать человека беспомощным. Одна женщина, работавшая личным помощником, как-то раз проснулась в четыре часа утра в своей нью-йоркской квартире, потому что ей из лондонского отеля позвонила хозяйка, у которой закончилась туалетная бумага. Начальница хотела, чтобы ее помощница это исправила. Это причудливый зигзаг истории. В таких странах, как Англия и Индия, потомственные аристократы жили со слугами и с рождения были неумехами. Сегодня аристократы ходят на рынок, пытаясь доказать, что они — меритократы (Меритократ — человек, преуспевший благодаря своим способностям), способные делать все сами. А настоящие меритократы тем временем демонстрируют свои способности, чтобы подняться на самый верх, где в качестве награды за компетенцию они получают возможность быть беспомощными. «Раньше они могли налить себе чашку кофе, — говорит одна помощница. — Но теперь, приезжая сюда в 7:30 утра, вы видите, что они уже на это не способны. Вы делаете для них все, что им требуется». Однажды ей пришлось срочно упаковать в сухой лед хот-доги Nathan's и отправить их на Багамы в Лифорд-Кей. Ее боссу пришло в голову, что они придадут пикантность ужину в тропиках.

Богачи, отправляющие личную команду быстрого реагирования для исполнения очередной прихоти, подтверждают тем самым свою значимость, так что в каком-то смысле чем тривиальнее миссия, тем лучше. Ли-Энн Хэк, владеющая конторой под названием Consider It Done («Дело сделано» (англ.)) в Лос-Анджелесе, раньше работала личной помощницей знаменитой актрисы, для которой было жизненно важно всегда иметь под рукой сбитое и несоленое ирландское масло. Личный диетолог запретил ей есть картофель без этого масла. «Пять человек занимались этим целых три дня, — говорит Хэк. — Мы обзвонили все магазины от Сан-Диего до Санта-Барбары. Это стало настоящей проблемой. „Где масло?" Мы как будто ухаживали за больным ребенком или домашним питомцем. Таким людям приходится делать очень много. Удивительно, как эта проблема завладела всей ее жизнью».

Босс другого личного помощника заказал экологически чистый изюм без косточек. «Эти изюминки походили на монетки, по которым проехал поезд, — говорит помощник, который разыскал их, обзвонив все крупные магазины здоровой пищи в стране. — Я положил их в буфет, где они пролежали два месяца. В тот день, когда их наконец открыли, клиент не успел позавтракать. У него было плохое настроение из-за пониженного уровня сахара в крови. И вот я слышу, как он обращается ко мне: „Это самый дерьмовый изюм, который я когда-либо пробовал" — и бросает его прямо в меня. Бросил всю упаковку».

Тем не менее подчиненные богатых нередко наслаждаются собственным положением. Иногда они отождествляют себя с работодателем и получают удовлетворение, только когда исполняют его желания, как это случилось с миссис Данверс в романе Дафны Дюморье «Ребекка». «Когда я ложусь в постель ночью, — говорит тот парень, в которого швырнули изюмом, — я засыпаю с мыслью: „Сделал ли я твою жизнь лучше?", а просыпаясь, думаю: „Как мне

облегчить твою жизнь сегодня?" И все, что я хочу взамен, — это доброе и человечное отношение». Утешает (хотя и несколько пугает) то, что он говорит искренне.

Тяга к силе

Так почему подчиненные терпят это? Почему мы потакаем чрезмерным прихотям богатых людей, страдаем от их высокомерия, отвечаем на их щедрость такой преданностью, какую следовало бы приберечь для своих семей, и даже чествуем их как людей года, покровителей искусств, друзей Земли, филантропов? Почему даже супруги и дети богачей позволяют своим родственникам держать их в изнурительной зависимости и неопределенности? Коротко говоря: из-за денег.

Но такой ответ не может нас вполне удовлетворить хотя бы потому, что большинство «маленьких людей» за это денег не получает. Итак, вот более обстоятельный ответ: мы нуждаемся в социальной иерархии отчасти из-за страха и потребности в защите. Такое поведение выработалось очень давно в процессе эволюции приматов и проявляется в жизни любого маленького ребенка. «На ранней стадии высшие позвоночные ищут защиты у своих матерей, — пишет австрийский этолог и антрополог Эйбль-Эйбесфельд. Это справедливо как

для цыплят, так и для людей». Притяжение доминантных особей, которые кажутся исполинами, постепенно распространяется и за пределы семьи. «В стадах бабуинов молодое

животное первые несколько месяцев жизни всегда держится около матери, но затем начинает искать защиты и у других доминантных взрослых особей. Как правило, это самец-лидер, даже (что весьма любопытно) в том случае, если именно он обратил молодую особь в бегство». Гравитационное притяжение доминантных индивидуумов может быть одной из причин того, что супруги и дети, страдающие от жестокого отношения к себе, остаются рядом с человеком, который дурно с ними обращается. Так, Мэри Ли Джонсон, наследница компании Johnson&Johnson и первый ребенок, появившийся на этикетке выпускаемой фирмой детской присыпки, утверждала, что с девяти лет ее сексуально преследовал отец — Дж. Сьюард Джонсон(Один из двух братьев — основателей фармацевтической компании Johnson&Johnson (ум. 1983)), но она оставалась преданна ему до самой его смерти. Возможно, именно притяжением доминантной личности объясняется то, что следующие поколения богатых семей горячо защищают образ отца-основателя, который по-прежнему довлеет над ними, хотя на самом деле им претит ощущение того, что их жизнь не является их собственной.

Наличие общего врага группы также способствует укреплению связей, порой настолько, что подчиненные стараются «выслужиться» перед лидером, нападая на его врагов, как это сделали фавориты короля Генриха II, бросившиеся вперед, чтобы убить Фому Бекета. В качестве более прозаичного примера можно привести продюсеров вышедшей недавно комедии положений «Обезьяний канал», которая транслировалась на TBS Теда Тернера. Обезьяны играли все роли в этом фарсе о закулисной жизни кабельной телевизионной сети, управляемой медиа-магнатом. Никому не пришлось давать указания продюсерам, они сами мудро сделали медиа-магната глупым подлым австралийцем. Враг богача — мой враг (во всяком случае, пока богач финансирует мою программу). Другой подчиненный Тернера издал книгу под названием «Я и Тед против всего мира».

Получив свою нишу в иерархии, мы чувствуем себя в безопасности, так что с особым удовольствием служим людям, стоящим на самом верху. «Мы несколько по-детски смотрим на богатых людей, видя в них тех, кто может о нас позаботиться, — говорит Питер Уайт, руководящий семейным консультативным агентством Citibank и служащий своего рода исповедником для богатых. — Когда я присутствую на конференциях, то постоянно слышу, какой прекрасный человек А, В или С. И я думаю, что это не лицемерие. Я полагаю, что-то в нас заставляет верить в то, что богатые люди замечательны, точно так же дети верят в исключительность своих родителей». Эта сыновняя преданность столь сильна, что один работавший в 1980-х годах в компании Drexel Burnham Lambert продавец начал называть Майкла Милкена, этого короля мусорных облигаций, «папой» и даже вклеил свою фотографию в семейный портрет на столе Милкена.

Потребность в защите — основная причина нашего стремления держаться рядом с богатыми личностями. Очевидно, укрепление иерархического порядка можно объяснить и более прагматическими

соображениями. Теоретически иерархия позволяет индивидууму действовать более эффективно. Именно поэтому в комитетах есть председатели. В противном случае пришлось бы непрерывно выяснять, кто главный. Проводились опыты на курах, в ходе которых ученые не вмешивались в очередность клева в одних стаях, но специально на протяжении длительного времени нарушали ее в других, где какая-то из птиц оказывалась наверху. Куры в стаях с нетронутой иерархией меньше дрались между собой, даже подчиненные особи в них лучше питались, быстрее набирали вес и несли больше яиц.

Определение рангов может оказаться опасным для всех. Поэтому, как только иерархия сложилась, становится выгодно избегать дальнейшего кровопролития, подтверждая ранг того или иного индивидуума ритуальными жестами господства или подчинения: богач самодовольно отпускает плоские шутки, его подчиненные вокруг от души смеются, шофер приветствует, поднося руку к фуражке.

Подчиненные лица часто находят свое положение удобным, а чувство границ и пределов — успокаивающим. Представьте садовника в старой Англии с ее жесткой классовой системой, которого ужасает мысль подняться выше своего положения. Благодаря тому что садовник

считал своего хозяина едва ли не представителем другого вида, он мог всю жизнь заниматься прополкой лужаек и не чувствовать себя униженным. Кроме того, мы можем довольствоваться подчиненным положением, поскольку богатые и влиятельные люди вызывают в нас некий трепет, ощущение прикосновения к роскоши и чему-то значительному. Это несколько напоминает собаку рядом с хозяином, которая пдцает на спину, радостно демонстрируя покорность.

В мире животных подчиненные часто заявляют о своем зависимом статусе со счастливым видом. Среди шимпанзе, которых изучал Франс де Вааль в зоопарке города Арнем (Нидерланды), демонстрация подчиненного положения носила характер вежливого ритуала: «Подчиненный занимает позицию, где он смотрит снизу вверх на особь, которую приветствует. Как правило, он производит серию низких поклонов, которые повторяются так часто, что напоминают танец. Иногда приветствующие приносят с собой предмет (например, лист или палку), протягивают своему лидеру руку либо целуют его ноги, шею или грудь. Доминантный шимпанзе, отвечая на это „приветствие", вытягивается во весь рост, шерсть встает дыбом. В результате две обезьяны сильно контрастируют друг с другом, даже если на самом деле они одного роста. Один почти ползет по земле, а другой по-царски принимает приветствие». В таких же выражениях де Вааль мог бы описывать поведение просителей при дворе Людовика XIV.

Среди людей, как это ни странно, даже богатые и могущественные иногда демонстрируют свойственную подчиненным любовь к иерархии. Культура знакомит нас с другими иерархиями, которые могут быть более древними или важными, чем наши собственные. Фабрикант может быть королем, например, в мире протезов, но если в его город приедет Уоррен Баффет, то король искусственных конечностей встретит короля инвестиций с почтением и попрощается

с ним со свойственным подчиненному ощущением чужой значимости. Ничего подобного в мире животных не существует. Ни одна доминантная горилла не жаждет признания той, очень важной гориллы с другого склона горы Вирунга. Однако богачам это свойственно. Нэнси Митфорд(Английская писательница-аристократка (1904—1973)), дочь барона, собственными глазами наблюдала за причудами людей своего класса. В романе «Любовь на холоде» Митфорд описала животный восторг, с которым обычно надменная леди Монтдор раскланивается перед королевскими особами: «Ее реверансы, по причине тучности фигуры, отнюдь не походили на грациозное колыхание колоса на ветру. Она присаживалась, как верблюд, и поднималась, выпячивая зад, как корова. Можно было предположить, что данное представление доставляло исполнителю боль, однако выражение ее лица опровергало эту мысль. Ее колени трещали, словно барабан револьвера, но сама она при этом сияла ангельской улыбкой». Уже дышать одним воздухом с такой величественной компанией было для леди Монтдор сущим блаженством.

Просто обычные люди

Совокупный эффект всей этой беготни, поклонов и раболепия может быть очень сильным, и это возвращает нас к частому среди богатых людей утверждению

0 том, что они «просто обычные люди». «Богатство не меняет людей, — заметил Генри Николас из Broadcom. — Оно меняет отношение других людей к вам».

Но правда в том, что ничто не меняет человека так сильно, как отношение окружающих. Почтение со стороны других может даже повлиять на биохимию мозга человека. Серотонин является медиатором, то есть веществом, способствующим прохождению нервных импульсов через синаптические щели(Синапс (от греч. «соединение») — область контакта нервных клеток (нейронов) друг с другом и с клетками исполнительных органов. Между клетками имеется так называемая синаптическая щель, через которую возбуждение передается посредством медиаторов (химический синапс), ионов (электрический синапс) или тем и другим способом (смешанный синапс)). Это вещество делает человека более расслабленным и уверенным в себе. В комбинации с такими препаратами, как «Про-зак», оно также помогает преодолевать депрессию. Как правило, уровень серотонина колеблется в зависимости от событий, которые мы переживаем задень. В ходе исследования верветок было выявлено, что у доминантных особей уровень серотонина был вдвое выше, чем у их подчиненных, и немалую роль в этом, очевидно, играли как раз поклоны и расшаркивания. Команда исследователей, которой руководил Майкл Макгвайр из медицинского факультета Калифорнийского университета в Лос-

Анджелесе, поместила верветку в комнату с односторонним зеркалом, так что альфа-особь могла видеть своих подчиненных, но не наоборот. Через несколько дней уровень серотонина у нее резко упал. Видимо, хорошее самочувствие хотя бы отчасти было результатом получения минимальной суточной дозы почтения и подчинения. Для подчиненных возможность продемонстрировать соответствующее поведение также имела большое значение. Повышенный уровень серотонина, по-видимому, сдерживал деструктивную агрессию доминантной верветки. Он благотворно сказывался на ее умении приобретать союзников и пользоваться другими средствами протосоциального доминирования.

Впоследствии Макгвайр приметит такую же связь между социальным доминированием и уровнем серотонина у людей. В одном исследовании, отчет

0 котором не публиковался в научных журналах, он установил, что у старших членов закрытых студенческих сообществ уровень серотонина, как правило, был выше, чем у их менее влиятельных собратьев. Можно предположить, что они не родились президентами «Дельта-каппа-эпсилон» (Одно из таких студенческих братств). Лидерами их сделал не повышенный уровень серотонина. Скорее это результат их доминантного положения. В некотором смысле уважение подчиненных обеспечивало их лидерство после получения должности.

По отношению к очень богатым людям почтение нижестоящих может быть абсолютным, даже подобострастным. Бывший глава медиа-группы Vivendi Universal известен своим работникам просто как J6M, то есть «Жан-Мари Месье toI tёte, maltre du monde»(«Сам Жан-Мари Месье, хозяин мира» (фр.). Жан-Мари Месье (р. 1956) — французский бизнесмен, превративший компанию Vivendi, занимавшуюся водоснабжением и обслуживанием канализационных сетей, в мировую мультимедийную корпорацию. Был отправлен в отставку акционерами, обвинившими его в подтасовке отчетности и сокрытии убытков. В 2003 г. американские активы компании, втом числе киностудия Universal Pictures, проданы концерну General Electric.). К Генри Фоку, гонконгскому магнату, любящему путешествовать на личном Boing 747 (со вторым таким же на хвосте,, в котором летят его служащие), никогда не обращаются по имени, а называют не иначе как «лидер». Само по себе почтение, конечно, не гарантирует благополучия индивидуума. Так, общеизвестно, что Тед Тернер принадлежит к людям маниакально-депрессивного склада. Но в целом это почтение с биохимической точки зрения идет богачам на пользу.

Подчиненные в стрессе

Для некоторых видов животных социальная иерархия столь важна, что оставляет следы в самой физиологии как доминантных, так и подчиненных особей. Мышь, например, может буквально источать запах господства. Другие особи узнают метки самца, который ранее их победил. Как это ни странно, они не стремятся убраться подальше, а ложатся прямо поверх метки, как будто спрашивая: «А где сейчас этот альфа-самец, который меня побил? Может, если съежиться от страха, то больше он этого делать не станет?»

Существует ли нечто подобное у людей? Ранее в этой книге я писал, что богатые не такие, как вы или я, — они чаще метят территорию. Конечно, это была шутка. Такая же идея, видимо, пришла в голову Ирвингу Берлину(Ирвинг Берлин (наст, имя — Израиль Бейлин, 1888 — 1989) — американский композитор, автор многочисленных популярных песен), когда он писал песню

«Slumming on Park Avenue» (о том, как приятно пройтись с надменным видом сноба по территории богачей) (Вот ее слова:

Put on your slumming clothes and get your car
Let's go sightseeing where the high-toned people are
Come on, there's lots of fun in store for you
See how the other half lives on Park Avenue
Let's go slumming, take me slumming
Let's go slumming on Park Avenue
Let us hide behind a pair of fancy glasses
And make faces when a member of the classes passes
Let's go smelling where they're dwelling
Sniffing ev'rything the way they do),

Берлин не говорит прямо, что богачи смачивают своей мочой подошвы ног, как это делают полевки и сенегальские галаго(Приматы, обитающие в тропических дождевых лесах Африки), чтобы каждым своим шагом как можно четче обозначить границы Верхнего Ист-Сайда, но, безусловно, подтекст — легендарный «запах денег» — был узнаваем, он присутствует в любой книге о богатых. Так, в своем романе «Рубеж столетия» критик и даже основатель маленькой империи СМИ Курт Андерсен(Родился в 1954 г.) описывает медиа-магната, который пахнет «ежедневной стрижкой, свежими цветами, кашемиром, кожаным салоном BMW, кислородной смесью самолета бизнес-класса и чуть-чуть цитрусом. В общем, шикарно пахнет — как богач». Этот аромат оказывает сильное действие на обычно вялого подчиненного, делая его «вдруг взвинченным и возбужденным, как тинэйджер» и заставляя его принимать любое предложение босса. Иначе говоря, он делает его покорным, как бета-мышь.

Учитывая ничтожную остроту нашего обоняния, было бы абсурдным предположить, что люди могут постоянно источать запах, ассоциируемый с социальным превосходством и (тем более) богатством. Но доминантное положение может действовать на нас иными способами, о чем наиболее ярко свидетельствует гормон гидрокортизон. Выделяемый корой надпочечников, он оказывает сильное влияние на настроение, кровяное давление, формирование мускулов и иммунных клеток, протекание воспалительных процессов и работу пищеварительного тракта. Высокий уровень гидрокортизона также необходим для того, чтобы справиться с серьезным физическим или психологическим стрессом. У доминантных особей уровень гидрокортизона растет с возникновением опасности, а затем быстро спадает до сравнительно низкого значения. Индивидуумы, для которых это справедливо, обычно легко игнорируют ложные тревоги и уверенно справляются с реальной угрозой. У подчиненных людей, равно как и у бета-мышей, картина, как правило, обратная: хронически высокий в состоянии покоя уровень гидрокортизона не сильно возрастает, когда это необходимо. Ложные тревоги пугают их, а справиться с настоящей опасностью они подчас неспособны.

Без сомнения, в реальности все не так просто. Например, недавнее исследование бабуинов показало, что есть по крайней мере два подкласса подчиненных особей: одни — пугливые и подавленные, а другие — честолюбивые и способные добиться высокого статуса в течение пяти лет. У этого второго подкласса наблюдался свойственный доминантным особям

резкий всплеск уровня гидрокортизона. Но при этом они отличались высоким уровнем этого гормона в состоянии покоя, как и у остальных подчиненных особей, что, видимо, объясняется стрессом переходного этапа. Что касается людей, то ситуация здесь, вероятно, еще более сложная. Многое, например, зависит от того, подчинен ли индивидуум жестокому боссу вроде сопредседателя Miramax Харви Вайнштейна (который однажды заставил нерадивого помощника напевать: «Я резиновый член, Харви») или же более милому человеку.

Хронически высокий уровень гидрокортизона может иметь серьезные физиологические последствия, включая гипертонию, летаргию, депрессию и потерю мышечной массы (богатые здоровеют, бедные слабеют). Кроме того, гидрокортизон влияет на накопление брюшного жира. Недавнее исследование показало, что женщины, считавшие свой социально-экономический статус низким, не только имели повышенный уровень гидрокортизона, но и (видимо, как следствие этого) столь ненавистный избыточный вес. Напротив, женщины, считавшие себя богатыми и сильными, имели менее высокий уровень гидрокортизона и в основном были стройнее и лучше себя чувствовали.

Евнухи

Еще страшнее то, что у многих видов животных повышенный уровень гидрокортизона приводит к «психологической кастрации», как это называют биологи. У бета-самцов мыши понижен уровень спермы. У меченосца, самки которого борются за самцов, альфа-самка подавляет,активность яичников подчиненных. Бета-самцы бабуинов убеждаются в том, что любовь в буквальном смысле слова ранит. Они не спариваются из страха, что самец-лидер поймает и накажет их. У гёлад(Гелада, или джелада — один из видов павианов), которые являются отдельным видом, доминантные особи сравнительно редко беспокоят подчиненных самок. Но

все равно с каждым шагом вниз по иерархической лестнице их плодовитость за весь период жизни сокращается в среднем на полдетеныша.

Фактически никто не занимался изучением феномена психологической кастрации среди людей. Даже в современный период расцвета эволюционной психологии нужно быть очень смелым соискателем докторской степени, чтобы представить работу под названием «Угнетается ли сперматогенез у личных помощников?» или «Не зарастают ли паутиной матки сиделок?». Но история взаимоотношений богатых и их подчиненных наводит на некоторые размышления.

Так, во многих цивилизациях до недавнего времени аристократы не вскармливали своих детей. За них это делали кормилицы — часто бедные крестьянки, жертвовавшие собственными младенцами, чтобы сохранить молоко для детей богатых работодателей. Иногда девушки стремились забеременеть, чтобы затем избавиться от ребенка и продавать молоко. Бенджамин Хейдон — автор картин на исторические темы и собутыльник поэтов-романтиков — сообщил об одном из таких ужасных, но нередких в XIX веке случаев. Он и его жена, потерявшие уже

пятерых детей, пытались спасти свою маленькую дочь. Хейдон нашел женщину, жившую в нищете со своим «прелестным малышом». Несмотря на мучивший его вопрос о том, справедливо ли «рисковать жизнью другого ребенка, чтобы спасти дорогую Фанни», Хейдон нанял кормилицу. Фанни «схватила грудь, словно тигрица, и была спасена, — пишет Хейдон в своем дневнике, — но здоровый ребенок начал чахнуть и умер».

В Китайской империи бедные семьи часто добровольно отдавали сыновей (а иногда и взрослые предлагали себя) для кастрации, «ведь евнух мог рассчитывать занять удобное и выгодное место при дворце императора или принца». Это определенно была не психологическая кастрация: «Операция, которой подвергались желающие стать евнухами, была очень грубой. Острым ножом отрезались мошонка и пенис», — писал востоковед ван Гулик (Роберт ван Гулик (1910—1967) — голландский писатель, ученый, дипломат, автор научных работ «Китайская живопись глазами знатока», «Сексуальная жизнь в Древнем Китае», а также детективных романов о судье Ди, действие которых происходит в средневековом Китае). Еще в 1890 году потомственный кастратор за пределами дворца проводил операцию за «большой гонорар, который часто выплачивался по частям после того, как прооперированный получал место во дворце». Кастрация была одним из способов гарантировать, что дворцовые слуги останутся верными делу хозяина, поскольку своих дел у них поубавилось.

Сегодня этикет не требует наличия у плутократов увечных слуг. Но на удивление часто люди, работающие в домах богатых, предпочитают оставаться

одинокими и бездетными. Одна женщина, долгое время проработавшая личным помощником, заметила, что не представляет себе личного помощника с двумя детьми. А другая, чей начальник — небезызвестный в телевизионном мире Брайант Гамбел(Ведущий утренней передачи «The Early Show» телекомпании CBS), тут же ответила: «Включая босса?» Богатые и влиятельные, как правило, требуют к себе так много внимания, что у их подчиненных не остается времени на личную жизнь. Или, как выразился помощник Шона «П. Дидди» Комбса: «Постоянно приходится бегать как угорелому. Жена мне твердит: „Этот Паффи тебя имеет". А Паффи твердит: „Ты только о своей бабе и думаешь"». Помощников могут вызвать в любое время дня и ночи. «Всегда имейте при себе ручку и бумагу, даже в постели», — рекомендует один из них. Личные помощники не всегда знают, в каком городе или стране будут в субботу вечером. Поэтому свидания назначать неудобно. Встречаясь с привлекательным человеком, они зачастую не могут определенно сказать, чем занимаются. «Как только они говорят, что работают на знаменитость, — рассказывает ветеран этой индустрии, — человек хочет узнать побольше о знаменитости, а не о помощнике. Поэтому большинство говорят: „Я секретарь"».

Безбрачие — побочный эффект, следствие обстоятельств и личного выбора. Но создает эти обстоятельства обычно именно богатый наниматель. Как это ни странно, иногда проще найти пример умышленной психологической кастрации в семье самого богача. Поскольку такие семьи порой отдают все силы накоплению капитала и передаче его наследникам, вопрос о том, кому позволить размножаться, становится чрезвычайно важным. Это особенно справедливо в том случае, если есть намерение передать семейный бизнес или поместье одному наследнику. В своей книге «Страсть и предубеждение: семейные мемуары» о видной семье из Кентукки,

владевшей Louisville Courier-Journal, Салли Бинэм(Американская писательница, издатель феминистского литературного журнала The American Voice (р. 1937)) описывает, как в 1937 году ее отец стал главным наследником, несмотря на то что был младшим из троих детей. Его старший брат Роберт вырос сорвиголовой и пьяницей. Когда Роберт подхватил сифилис, «судья», как они называли своего отца, «прописал Роберту лечение ртутью, которая сделала его бесплодным и которую когда-то сам его отец принимать отказался». Еще у Роберта была сестра Генриетта, которая не вышла замуж. Она «постоянно надеялась, волновалась», но получила в конечном итоге лишь малую долю состояния. «„Судья", — пишет Бинэм, — фактически нейтрализовал двух из трех своих наследников — тех, которые могли бы поставить под сомнение семейный миф». Он мог себе это позволить, поскольку его надежный младший сын уже произвел на свет двоих сыновей, которые должны были в будущем позаботиться о предприятии. Бинэм снабжает свой рассказ жутковатым фрейдистским эпилогом. Когда она была ребенком и жила в фамильном имении, унаследованном ее отцом, мать иногда давала ей задание подрезать «липкие бутоны пионов» в саду: «Дарвинистское объяснение этого процесса было, как я поняла позже, удивительно хорошо применимо к нашей семье, в которой менее важных членов порой приносили в жертву ради роста и процветания центральных фигур».

Разумеется, когда дело доходит до психологической кастрации, между семьей и подчиненными видна существенная разница. Ограничение рождаемости может быть неотъемлемой частью внутрисемейной стратегии, но бездетные члены клана могут хотя бы радоваться реализации своих генов в племянниках и племянницах. В случае же подчиненных это делается лишь для удобства богатого работодателя.

Боже мой, разве не для этого мы держим слуг?

Давайте ненадолго обратимся к еще более жуткому аспекту подчиненного поведения. Однажды за ужином в ресторане в мексиканском городе Сьюдад-Хуарес бизнесмен рассказал мне об арабском монархе, личный Boing 747 которого был оборудован вращающейся вокруг собственной оси и постоянно ориентированной в сторону Мекки комнатой для молитвы. У монарха было слабое сердце, продолжал бизнесмен, поэтому верхний салон самолета переоборудовали в блок интенсивной сердечно-сосудистой терапии с самым современным оборудованием. (Я издавал соответствующие звуки, показывая, насколько впечатлен.) Бизнесмен терпеливо улыбался, пока не дошел до той части рассказа, которая поразила его самого: «На самолете также был живой донор». То есть донор сердца — бедный человек с типом тканей, совместимым с монаршим телом. В качестве вознаграждения он мог рассчитывать на некоторое время беззаботной жизни, а также надеяться на выполнение обещания обеспечить всем необходимым его семью в будущем.

Эта история, естественно, не оставляла меня в покое. Столь крайнее проявление идеи услужливого сердца заставило меня задуматься: не была ли настоящей наградой для донора священная привилегия стать единым целым с монархом? Мне удалось встретиться с летчиком, который побывал на этом самолете, когда навещал своего друга-пилота. Он подтвердил наличие молитвенной комнаты (в передней части самолета, непосредственно под кабиной) и блока интенсивной терапии, а также назвал имя монарха. Им оказался король Саудовской Аравии Халид. Но увы, он не видел на борту человека с блаженной улыбкой на лице и пятном йода на груди. Как бы то ни было, Халид умер в 1982 году от сердечного приступа в своем дворце. Так что, быть может, эта была просто байка, любопытная версия старой еврейской шутки: если бы богачи могли нанимать людей, чтобы те умирали за них, бедняки могли бы жить неплохо.

Но бета-волк дерется насмерть за свою стаю, и солдаты-термиты без колебаний отдают жизнь, защищая короля или королеву своей колонии. Так что история с самолетом поставила меня перед вопросом: может ли наша готовность подчиниться богатым при определенных обстоятельствах превратиться в желание умереть за них? Эта мысль неприемлема

для людей с демократическими идеалами, за исключением разве что телохранителей, которые, как солдаты-термиты, составляют отдельную касту. Но богачи, конечно, нередко нанимали людей, рисковавших жизнью вместо них. Молодые Дж. П. Морган и Джон Д. Рокфеллер нанимали заместителей, которые сражались вместо них в Гражданской войне, и так поступал едва ли не каждый, кто мог заплатить 300 долларов — примерно столько тогда составлял годовой заработок фабричного рабочего. Не удовлетворившись исполненным

долгом, Рокфеллер однажды открыл сейф и вручил по десятидолларовой купюре каждому из тридцати рекрутов армии Союза, которые строевым шагом вошли в его кабинет. «Боже, да он, наверное, богат», — заметил один молодой солдат, современный аналог римского гладиатора, произносящего: «Обреченные на смерть приветствуют тебя». Через пять лет Рокфеллер стал еще богаче и, в отличие от многих солдат, продолжал дышать.

Система найма заместителей была еще более откровенно несправедливой на Юге. Печально известный закон о «двадцати неграх» автоматически освобождал от военной службы крупных плантаторов, имевших двадцать или более рабов. Менее крупные плантаторы нанимали заместителей, защищавших систему, из-за которой оставались в нищете и без гражданских прав, а также аристократов, которые и за людей их не считали. Недовольные солдаты жаловались на это в письмах домой, но продолжали воевать и умирать, а их семьи голодали и страдали ради того, «чтобы господа в большом доме могли танцевать вальс».

Во времена кризисов многие сильно расслоенные общества придерживались негласного правила: богачи должны жить, а бедняки — умирать. Отчасти это являлось естественным следствием большего доступа богатых к ресурсам. Однако исследователи Джеймс Бун и Карен Кесслер из Университета Нью-Мексико предположили, что бедные нередко чувствовали, что не имеют такого, как у богатых, «права на жизнь». Например, в 1929 году ураган повалил кокосовые пальмы и хлебные деревья, а также уничтожил посевы таро и других корнеплодов на крошечном острове Тикопия в Полинезии. Более двухсот миль отделяло населявших его 1281 человека от ближайшего более или менее крупного острова. Год они голодали, и каждую неделю умирало до трех человек. Этнографы, посетившие остров вскоре после этого, докладывали: «Совершенно очевидно то, что вожди и их родственники умирали в последнюю очередь... Действительно, все, включая простых жителей, находили смерть вождей немыслимой». С высшими классами связывалась некая магия: «Семьи вождей владеют землей, и предполагается существование мистической связи между благополучием вождей и состоянием земли». Во время схожей катастрофы на Каролинских островах в 1775 году из-за тайфуна погибло сразу 900 человек и еще 80 умерли от голода в течение нескольких недель. Выжило только 20 человек, среди них наследный вождь и члены его семьи. Даже в якобы эгалитарном обществе индейцев хопи на юго-западе современных США все ресурсы во время засухи тратились на выживание высших кланов, что заставляло бедные семьи «мигрировать или голодать».

Данная тенденция (во время кризиса высшие классы выживают дольше всех, а бедняки умирают в первую очередь) может проявляться даже в сложных современных обществах. Сразу вспоминаются истории о том, как при гибели «Титаника» богатые люди благородно шли на верную смерть. Бенджамин Гугген-хейм отказался от спасательного жилета и умер во фраке (настояв, между прочим, чтобы то же самое сделал его молодой слуга). Миссис Исидор Штраус погибла, потому что отказалась сесть в спасательную шлюпку без своего мужа. Джон Джейкоб Астор(Основатель гостиничной сети Waldorf-Astoria, писатель-фантаст, изобретатель (1864—1912)) усадил в лодку свою беременную восемнадцатилетнюю супругу, пообещав вскоре присоединиться к ней. Один из выживших вспоминает: «Когда напряжение достигло апогея, я увидел, как офицер „Титаника" застрелил двух пассажиров третьего класса, которые рвались к шлюпкам. Позже я узнала, что в общей сложности было убито двенадцать пассажиров третьего класса, причем шестеро были застрелены одним офицером. Пассажиры первого класса вели себя как герои».

Но когда Бун и Кесслер проанализировали списки спасшихся, оказалось, что выжило 33% мужчин первого класса по сравнению с 16% среди пассажиров третьего класса. В процентном соотношении мужчин из первого класса спаслось почти столько же, сколько и детей из третьего класса. В общей сложности выжило 62% пассажиров первого класса и только 25% — третьего. Быть может, это не покажется удивительным. В конце концов, богатые люди получили лучший доступ к жизненно важным ресурсам, в том числе шлюпкам, заплатив за каюты на верхних палубах. Но внимание исследователей привлек тот факт, что взрослые мужчины из второго класса, будучи ближе к шлюпкам, погибли в гораздо большем числе, нежели мужчины из третьего класса. Бун выдвигает гипотезу, что богатые выживали, поскольку могли смириться с позором и укрыться в своих поместьях, а бедные не видели смысла в смерти ради уважения,

поскольку занимали слишком низкое с экономической точки зрения положение. А вот мужчины из среднего класса, будучи социально мобильными и привыкшими почтительно относиться к вышестоящим, отдавали свои места в шлюпках, считая это необходимым проявлением личного благородства. В результате их выжило лишь 8%.

И все-таки не многие готовы умереть из соображений чести. Расставание с жизнью ради богатого человека кажется очень неправдоподобной формой подчиненного поведения. Ну, почти так же маловероятно, как убийство богача или, скажем, обвинение его в сексуальных домогательствах. Так что я приготовился сбросить со счетов сообщение о живом доноре сердца как сомнительное. И вдруг в ноябре 2000 года стало известно, что Керри Пакер(Владеет, помимо прочего, сетью казино), шестидесятидвухлетний миллиардер, контролирующий Publishing and Broadcasting Ltd. — вторую по величине медиа-империю Австралии, — госпитализирован для пересадки почки. По словам своего коллеги Конрада Блэка, Пакер создал себе репутацию «щедрого грабителя, одаренного, но невежественного, деспотичного, но веселого, а также чрезвычайно ревнивого, свирепого и мстительного в отношении противников». Пожалуй, это не тот человек, ради которого люди выстраивались бы в очередь, чтобы пожертвовать свой орган, особенно учитывая то, что Пакер уже страдал от рака и сердечной недостаточности. Однако же Пакер нашел донора в лице пилота собственного вертолета. Николас Росс, шестидесятилетний ветеран ВМС Великобритании, работал на Пакера и был его близким другом почти двадцать лет. Пакер, ласково звавший Росса «Биглз»(Летчик, персонаж приключенческой серии У. Э. Джонса (1893-1968))', построил для него дом на своей земле в окрестностях Сиднея. Конечно, пожертвовать орган еще не равнозначно жертве жизнью, хотя в одном случае из пятисот доноры сами умирают от почечной недостаточности. Но Росс, конечно, «проявил необычайную доброту и щедрость», как сказал Джеймс, сын Пакера, который не мог быть донором. Итак, зачем он это сделал? Росс был одним из самых высокооплачиваемых пилотов Австралии, но им, без сомнения, двигало нечто большее, чем деньги. Пакер был не просто его другом, а его героем, кормильцем, защитником. Хотя один был старше другого всего на два года, пилот любил называть Пакера «отец».

Обезьяна видит, обезьяна повторяет

Ну хорошо, я вижу, что подошел слишком близко к карикатурному изображению подчиненных богачам людей как класса евнухов, нанимаемых для нагнетания серотонина, вождения автомобиля и предоставления в случае необходимости органов своего тела. На этом этапе можно было бы проявить осторожность и притормозить. Но давайте лучше сделаем еще один шаг вперед. Подчиненные часто стремятся стать, образно говоря, клоном богатого человека. Желание копировать богатых и влиятельных почти непреодолимо, с позиции дарвинизма такое поведение представляется крайне адаптивным. Когда подчиненный входит в новый дом, он, как правило, начинает подражать, чтобы приспособиться и преодолеть подозрительность окружающих. Будучи почти неуловимой, имитация льстит богатому человеку и поэтому может помочь добиться его расположения. Древнее руководство для стремящихся наверх египтян под названием «Поучения Птаххотепа» советует: «Смейтесь, когда засмеется он, и это доставит ему большое удовольствие».

Подражание вышестоящим обычно означает желание повторить успех, а не неудачу, и поэтому данная привычка глубоко укоренилась в поведении приматов. Так, Джейн Гудол рассказывает, что после того, как шимпанзе Майк утвердился в роли лидера благодаря двум пустым канистрам из-под бензина, исследователи иногда наблюдали в кустах молодого самца по кличке Фиган, который в одиночестве тренировался с орудием Майка. (К сожалению, он репетировал свое представление, используя только одну канистру вместо двух. В этом заключается разница между savoirfaire(Находчивостью (фр.)) и имитацией.) Эксперимент, который провел приматолог Роберт М. Йеркес, подтверждает, что шимпанзе копируют в основном доминантных особей. Йеркес и его коллеги на время отделили одну мало авторитетную особь от остальных шимпанзе и научили ее доставать бананы из специальной кормушки. В дальнейшем ни одна другая обезьяна не наблюдала за ее действиями достаточно долго, чтобы понять, как доставать бананы. Они просто позволяли ей сделать свое дело, а потом подходили и отбирали ценный приз. Позднее исследователи обучили тем же хитрым

манипуляциям доминантную особь стада. На этот раз все восхищенно произнесли: «Ух! Ах!» — и тут же начали подражать своему гениальному руководителю.

Подчиненные полагают, что лидеру лучше знать, и поэтому копируют его действия почти рефлектор-но. Не важно, поет Тевье в песне «Если бы я был богачом» из мюзикла «Скрипач на крыше», каков вопрос и верен ли ответ. Люди просто считают, что богатый — уж он-то знает. Франс де Вааль, наблюдавший за шимпанзе в зоопарке Арнема, записал после того, как альфа-самец по кличке Лу поранил в драке руку и несколько дней при ходьбе опирался на запястья: «Поразительно — все молодые обезьяны подражают ему и ковыляют на запястьях». Кто-то скажет, что ни один человек не станет так глупо подражать вышестоящему сородичу. И будет не прав. В Китае богатейшим женщинам так туго обматывали ступни, что те не могли ходить. Такого рода «увечье» символизировало высокий статус и свидетельствовало о том, что госпожа может позволить себе нанять носильщиков. Бедным крестьянкам, конечно, нельзя было отказаться от природной способности ходить. Но когда они шли в город, то обувались так, что их ноги казались обмотанными. Желание подражать было столь сильно, что пришлось издать закон, запрещающий низшим сословиям следовать этой моде.

Итальянский посол Примо Висконти говорит о еще более впечатляющем раболепном подражании Людовику XIV его придворными. Когда сексуальное поведение короля стало вопиюще непристойным, герцог Мазарини «признался королю, что той ночью ему было откровение — Его Величеству следует вести себя лучше. На это король ответил: „Да, а мне приснилось, что вы сумасшедший!" И тут же все, не исключая его собственных лакеев, начали относиться к герцогу так, будто он был безумцем, и Мазарини уже не осмеливался появляться при дворе. Несколько лет спустя герцог... покаялся перед королем, горько сокрушался о своем падении и молил о помощи». Вскоре, когда придворные присутствовали при утреннем туалете короля, Людовик соизволил поговорить с Мазарини о предстоящей охоте. «Затем, повернувшись к придворным, он сказал, что герцог в своем уме. Едва тот покинул опочивальню, как вокруг него столпилось народу больше, чем было около короля». Сегодня мы считаем себя выше такого почитания королей, однако же носим жилеты с расстегнутой нижней пуговицей, подражая Эдуарду VII, который был слишком тучен, чтобы застегиваться на все пуговицы. В романе «Дорога на Уиган-Пирс» Джордж Оруэлл высмеивал одного социалиста — выпускника Итона: «Он готов умереть на баррикадах, по крайней мере, таковы его убеждения, но можно заметить, что он оставляет нижнюю пуговицу жилета расстегнутой».

Подражание богачам в финансовых вопросах имеет больше смысла, но бывает не менее опасным. В 1820-х годах мелкие биржевые маклеры считали Натана Ротшильда знатоком лондонской биржи. «Это означало, что открытая покупка или продажа акций Ротшильдом могла привести к резкому росту или обвалу их стоимости», — пишет Нил Фергюсон. Поэтому Натан и его братья нанимали нескольких маклеров. Один демонстративно продавал акции, вызывая цепную реакцию подражания, а другой тем временем незаметно скупал бумаги, после того как несчастные имитаторы сбивали их цену.

Ты тот, кому подражаешь?

Я не пытаюсь доказать, что подчиненные — это глупые или беззащитные жертвы, эксплуатируемые богачами. Динамика их взаимоотношений не столь одностороння. Подчиненные тоже используют богатых, стараясь занять более выгодное положение. Богатые это понимают и с самого начала стремятся контролировать ситуацию.

Подсознательная боязнь конкуренции сквозит во многих предложениях о работе. Например, один крупный вашингтонский лоббист ищет личную помощницу, которая помогала бы развлекать сенаторов и высших чиновников. Она должна быть «ловкой и ответственной в любом деле», однако первое впечатление о перспективах работы может оказаться обман-чивым. «Претендент не должен иметь собственных политических амбиций, — строго предупреждает клиент, — или желания заниматься лоббированием самостоятельно».

«Нельзя сажать парня в деловом костюме рядом с рок-звездой, — считает Джанин Раш из Sterling Domestics. — Им нужен кто-то, рядом с кем не будет неловко покурить травку. Люди говорят: „Жене не понравится, если это окажется какая-нибудь красотка, но не присылайте такую, за которую будет стыдно". Или: „Муж не желает, чтобы это был мужчина"». Новый помощник практически никогда не входит в дом богатых людей без заслуживающих доверия

рекомендаций от прежнего нанимателя. Кроме того, их, как правило, обязывают подписать детальные соглашения о неразглашении информации. «В бизнесе рекомендации — это все, — говорит Раш. — Если у вас нет рекомендации, в которой говорится, что вы отличаетесь скромностью и показали себя с лучшей стороны, то найти работу с повышением почти невозможно».

Тайные опасения богатых насчет собственных сотрудников могут быть вполне оправданны. Зачастую их отношения гораздо более равные, чем можно предположить. Подчиненные обладают практическими навыками, они составляют расписание и улаживают дела. На некотором этапе им может прийти в голову, что они главные. Это особенно справедливо для богачей во втором или третьем поколении, которые, по словам одного фандрайзера, порой ведут себя как взрослые дети. Однако это может относиться и к самостоятельно разбогатевшим людям из-за их «благоприобретенной» беспомощности. Так что когда подчиненные в шутку говорят о своих работодателях как о своих детях, то, возможно, именно так они и думают.

В любой иерархии, сколь бы четкой она ни казалась, есть зависть, интриги, соперничество и споры о том, кто должен «стоять у руля». Приматолог Кристофер Боэм анализирует подчинение бета-обезьян, раскладывая его как минимум на три составляющие. Вначале преобладают страх и недоверие с обеих сторон. Умиротворяющие жесты подчиненных могут постепенно привести к обоюдовыгодным длительным отношениям, предполагающим защиту от хищников, помощь в борьбе с политическими противниками, совместную кормежку и нормальные общественные контакты. Но со временем подчиненный вынашивает скрытое желание стать главным. Боэм пишет: «В литературных источниках по приматологии есть немало примеров того, как честолюбивые подчиненные терпеливо ждали удобного момента для смены лидера или захвата власти». Даже когда подчиненный раскланивается перед альфа-особью, он тайком поглядывает, не представился ли такой шанс сейчас. Ведь возможностей масса. Нередко верные, казалось бы, слуги богачей крадут ценные предметы, выдают семейные тайны, растрачивают вверенные им средства, шантажируют, «наставляют рога», убивают и предают. По правде говоря, иногда и богатые люди прекрасно знают, что их семейное состояние нажито обманным путем. В XVIII веке Фоксы удивительным образом прошли путь от лакеев до графов Ильчестерских всего лишь за одно поколение. Точно так же английское графство Уинчелси и Ноттингем появилось на свет благодаря подкупу. Надпись на фамильном гербе Nil conscire sibi («Не сознающие вины») по сей день звучит, как отрицание вины.

А вот современный пример. Барбара (Бася) Пясецка была бедной иммигранткой, когда в 31 год стала горничной в доме Дж. Сьюарда Джонсона, которому тогда было 73 года. Она не совершила преступления, но своей сексапильностью разбила супружескую пару и стала наследницей 350 миллионов долларов. В свою очередь Нина Загат, теперь известная как одна из основателей Zagat Restaurant Survey, сколотила состояние, став подругой и адвокатом Баси, ее «приспешницей, правой рукой, защитницей, карающим мечом». Потом за юбку Баси Джонсон уцепился Лех Валенса — польский профсоюзный лидер. «Я люблю пани Басю как женщину, а не за ее деньги, — восторженно говорил он в интервью газете The New York Times. — Мне нравится ее целовать, и я рад, что она позволяет мне делать это. Мне бы очень хотелось знать, как долго это будет продолжаться». Оказалось, что недолго. Бася понимала, что от подчиненных, готовых целовать и ласкать ее, как когда-то она целовала и ласкала Дж. Сьюарда Джонсона, не будет отбоя. Они выстроятся в длинную очередь, чтобы льстить и ловить ее милости, стараясь не прозевать свой шанс, и так будет продолжаться до конца ее дней.

Глава 7 Зачем рискукэт богачи?

Игра на публику

Все мы букашки. Но себя я считаю светлячком.

Уинстон Черчилль

В августе 1998 года Стив Фоссет(Родился в 1944 г.) совершал кругосветный полет на воздушном шаре. Преодолев две трети пути, он попал в грозу на высоте 29 тысяч футов над Коралловым морем и начал стремительно падать в темноте. Ветер бросал его разорванный шар из стороны в сторону. Сверху сыпал град. На высоте 4 тысячи футов Фоссет вылез через

люк на крышу капсулы и отцепил топливные и кислородные баллоны, чтобы замедлить падение. Затем он лег на скамью, чтобы сила удара распределилась по всей спине. «Я умру», — сказал он вслух.

Я встречался с Фоссетом за год до того. Это спокойный человек со Среднего Запада, некогда лучший бойскаут, затем проектировщик компьютерных систем, основавший в Чикаго успешную торговую фирму, мультимиллионер, не особенно нуждающийся в рекламе. Так ради чего он падал с неба в неуправляемом воздушном шаре? Из каких соображений Денис Тито(Владелец предприятий, предоставляющих коммунальные услуги (р. 1940)) заплатил 20 миллионов долларов за полет в космос на русской ракете? Зачем Ларри Эллисон в 1998 году участвовал в морской парусной регате Сидней — Хобарт, когда двенадцатиметровые волны и ветер, дувший со скоростью девяносто миль в час, унесли жизни шести моряков? Одним словом, почему богачи совершают столь бессмысленные и опасные поступки?

Все они в той или иной степени рисуются. В биологии это называется демонстративным поведением. Животные занимаются этим постоянно, и их действия такого рода (как и наши с вами) можно условно разделить на две категории: хвастовство красивым оперением или рискованным поведением. Часто имеет место и то и другое. Например, широкохвостый колибри — один из старейших и красивейших сезонных обитателей окрестностей Аспена. У самца этого вида ярко-красная шейка и зеленые с отливом перья. Но он также старается поразить соперников и потенциальных партнерш, резко взлетая на высоту шестьдесят футов, а затем эффектно пикируя, что может повторяться до 45 раз в час. Кончики его крыльев при этом издают звонкую металлическую трель, похожую на звонок детского велосипеда.

Однако люди — не колибри. Они вообще отрицают, что прибегают к демонстративному поведению, так же как не признают за собой интереса к деньгам. Обычно они называют свои смелые поступки

и ценные приобретения результатом личного энтузиазма и проявлением тонкогр вкуса. Любой намек на то, что ими также движет желание поразить окружающих, считается глупым и оскорбительным. Один продавец, знакомый с Биллом Гейтсом и другими руководителями Microsoft, выразился прямо, хотя и не очень изящно: «Они покупают именно то, что хотят, и им плевать на мнение окружающих». Датский предприниматель, представляя собираемый по индивидуальному заказу спортивный автомобиль Spyder C8 Spyker стоимостью 157 тысяч долларов, более тонко высказал ту же мысль: «Это автомобиль для тех, кто уже всем все доказал и теперь просто хочет наслаждаться красотой».

Но есть ли хоть один такой человек? Если да, то зачем ему ездить на машине со столь хищным, агрессивным названием? (Слов spyder и spyker не существует, однако звучат они как spider («паук») и spiker («нападающий»)) Циник скажет, что только мертвым нечего доказывать, но некоторых не останавливает даже смерть, если судить по монументам и фондам, которые они оставляют после себя. И этому не будет конца. Люди стремятся поразить окружающих ничуть не меньше, чем другие животные. Этот порыв настолько силен, что живые и мертвые порой, кажется, ведут некий мрачный диалог, доказывая друг другу свое превосходство. Когда богатые утверждают, будто им ни к чему кого-то изумлять, то это, как правило, означает, что им просто удалось существенно сократить список людей, которым нужно что-то доказать. Даже когда им кажется, что в этом списке кроме них самих никого не осталось, они зачастую продолжают что-то доказывать призракам суровых отцов или не веривших в них учителей. Этим стремлением поразить почивших наставников богатые напоминают вилорогую антилопу, которая развивает скорость свыше шестидесяти миль в час. Ни один хищник, живущий на западе американского континента, не может похвастаться такой резвостью. Но когда-то там обитали гепарды, и некоторые ученые полагают, что вилорогая антилопа до сих пор убегает от призрака хищника, вымершего десять тысяч лет назад.

Критик идеи демонстративного поведения людей мог бы возразить, что животные гораздо лучше вооружены необходимыми для такого поведения атрибутами. Писатель и натуралист Джеральд Даррелл(Английский зоолог, путешественник и писатель, родился в 1925 г.) однажды гулял с принцессой Анной по своему зоопарку на Джерси (Нормандские острова), когда им попался на глаза мандрил(Мандрилы — самые крупные из павианов и едва ли не самые

необычно раскрашенные млекопитающие), у которого в разгаре был брачный период. Его зад был словно «свежевыкрашенный и вопиюще патриотичный унитаз»: «ядовито-красный солнечный круг» внутри ярко-синего кольца.

«Прекрасное животное, мэм, — сказал Даррелл принцессе, — хотели бы вы иметь такой зад?»

Даже английские королевские особы не имеют таких прелестей. В арсенале человека гораздо меньше биологических инструментов демонстративного поведения, да и те не слишком красочны: размер и пропорции различных частей тела, симметрия лица, состояние кожи и волос. С другой стороны, мы располагаем множеством культурных инструментов демонстративного поведения, эффектность которых не уступает даже патриотично раскрашенному заду мандрила. Богачи могут заявить друг другу о своем положении в обществе при помощи модной одежды, сделанной вручную обуви, ювелирных украшений, деликатесов и дорогих вин, произведений искусства, хорошей музыки, быстрых автомобилей, больших яхт, личных самолетов, породистых лошадей, великолепных домов и блестящих друзей. (Сэр Филипп Сассун [1888—1939], британский миллионер, обожавший шикарные компании, однажды получил письмо от друга: «Пасха. Христос воскрес. Почему бы не пригласить его на обед?») Фактически у людей бесконечно много таких средств демонстрации статуса, и они, в отличие от сравнительно постоянных моделей, используемых животными, крайне изменчивы. То, что сегодня считается смелым и модным, грозит вскоре безнадежно устареть. Следовательно, может показаться, что наше демонстративное поведение — это часть культуры, не имеющая ничего общего с миром животных, если не считать того, что мы иногда заимствуем у братьев наших меньших мех и перья. И все-таки даже такое заимствование имеет прецеденты в природе. Например, самцы шалашника, обитающего в Новой Гвинее, довольно невзрачны, поэтому они вьют огромные, похожие на шалаши гнезда, чтобы увлечь потенциальных партнерш. Еще они украшают свои шалаши красочными «предметами искусства». Среди них выделяются перья с хохолка,

крыльев и хвоста эффектного соседа — райской птицы. Чтобы залетная самка поняла, каким красивым это его делает, самец шалашника иногда берет одно из таких украшений в клюв и начинает танцевать, хлопая крыльями в такт собственным крикам. Похожим образом вели себя богатые женщины, носившие шляпки с перьями райской птицы.

По правде говоря, нет причин стесняться демонстративного поведения. Желание произвести впечатление, покрасоваться, вскружить кому-то голову, что-то доказать совершенно естественно. Оно даже полезно, за исключением, разумеется, тех случаев, когда ведет к смерти.

Рискованное дело

Летательный аппарат Фоссета под названием Solo Spirit («Одинокий дух» (англ.)) ударился о поверхность Кораллового моря с такой силой, что воздухоплаватель потерял сознание. Когда он очнулся, наполовину полная воды капсула плавала в океане вверх дном, а языки пламени горящего пропана облизывали корпус. Он схватил спутниковый спасательный радиомаяк, забрался в надувной плот и провел в нем 23 часа, прежде чем его спасли.

Фоссет, конечно, не был одним из тех, кому больше нечего доказывать. И он едва ли наслаждался красотой. В капсуле Solo Spirit не было даже окна, чтобы видеть проплывающую внизу землю. Впрочем, он мог подняться на крышу капсулы и любоваться панорамой на свежем воздухе, но тогда пришлось бы мириться с холодом и недостатком кислорода, что еще хуже, чем аскетический интерьер. Честолюбивая затея облететь Землю на воздушном шаре была неразрывно связана с неудобствами и опасностью, что противоречит распространенному суждению о природе богатства: если есть деньги, то, в конце концов, почему бы просто не сидеть у камина в коттедже где-нибудь в Вэйле(Вэйл — горнолыжный курорт)? Почему не стать патроном, нанимать людей, которые бы летали на воздушных шарах от вашего имени, как поступает фирма Breitling, производящая часы? Мы, кажется, считаем, что богачам вообще не свойственно делать что-либо самостоятельно. Вспомните строки из стихотворения Хилера Беллока (Джозеф Пьер Хилер Беллок (1870—1953) — английский политический деятель и писатель-католик, близкий к Г. К. Честертону. В стихах развивал поэтику нонсенса («Книга о зверятах для плохих ребят», 1896). Автор книг эссе «Ни о чем» (1908), «Обо всем» (1909), «Кое

о чем» (1910), биографий Кромвеля, Робеспьера, Наполеона и др.): «Lord Finchley tried to change the electric light, / It struck him dead, and serve him right»(«Лорд Финчли лампочку хотел сменить, но умер от удара тока, и поделом» (англ.)). Даже самому Фоссету, дрейфовавшему на спасательном плоту посреди безбрежного моря, его рискованное начинание, должно быть, представлялось необъяснимой, даже ненормальной выходкой эксцентричного богача.

Тем не менее пристрастие к позерству широко распространено в природе. Например, антилопа, преследуемая голодным гепардом, часто совершает акробатические прыжки (так называемый «стот-тинг»), в то время как следовало бы что есть мочи бежать вперед. Даже скромные рыбки гуппи танцуют перед самым носом хищника, прежде чем уплыть прочь. Так зачем же богатые люди, наряду с животными, совершают такие глупости — ненужные, вычурные и нередко смертельно опасные?

Принцип гандикапа

Пытаясь найти ответ на этот вопрос, я оказался в компании Амоца Захави, знаменитого в мире биологов пожилого bete noire. (Пугала, жупела, предмета особой ненависти (фр.)).Мы мчались в его маленьком пыльном «пежо» по израильской пустыне. «Это минное поле, — указал Захави на огороженную зону слева от нас. — Так что туда мы не поедем». Затем, держа руль обеими руками, он резко повернул направо, съехав в вади (высохшее русло реки). Захави — орнитолог, проведший многие годы на израильско-иорданской границе, изучая арабских говорушек, этих птиц-филантропов, о которых шла речь в предыдущей главе. Он известен главным образом своей амбициозной и весьма противоречивой теорией — принципом гандикапа. Помимо прочего, она стремится объяснить, почему антилопы совершают вызывающие прыжки, павлины носят великолепный, но обременительный хвост, который вдвое длиннее их тела, а богачи прибегают к столь необычному демонстративному поведению.

Выдвинутый Захави принцип гандикапа гласит, что животные и люди преуспевают не вопреки своему рискованному и эксцентричному поведению, а благодаря ему. Подобное поведение есть своего рода реклама, доказывающая, как мы состоятельны, здоровы, бесстрашны. А так как мир — это циничное место, где сложно кого-либо удивить, нам приходится вкладывать в свою рекламу существенные ресурсы (иначе говоря — назначать себе гандикап), чтобы она была убедительной. Таким образом, антилопы действительно подвергают себя опасности и тратят энергию, выделывая «финты» перед гепардом. Рискуя, они как бы говорят гепарду: «Даже не надейся». Для богатых гандикап иногда предполагает риск для жизни, как в случае Фоссета с его полетом на воздушном шаре. Или же это может быть акт безрассудного расточительства. Пример — австралиец Керри Пакер, проигравший в баккара за один уик-энд 2000 года в Лас-Вегасе 20 миллионов долларов. Или промышленник Уильям Коч(Основатель и президент холдинговой компании The Oxbow Group, занимающейся бизнесом в области альтернативной энергетики, недвижимости, трубной промышленности и многим другим (р. 1940)), который летом 2001 года на аукционе в Неваде почти удвоил предыдущее предложение, выложив 2,4 миллиона долларов (рекордная сумма) за картину художника XIX века Чарльза Рассела (Чарльз Рассел (1864—1926) — художник, писатель и ковбой, известный своими картинами и рассказами о жизни ковбоев). Кто, не моргнув глазом, откалывает такие номера, сообщает окружающим: «Меня не тронь!» Когда Захави впервые предложил принцип гандикапа в 1970 году, биологическое сообщество отреагировало так, будто чем-то подавилось. В первом издании книги «Эгоистичный ген» оксфордский эволюционист Ричард Докинз назвал принцип гандикапа «ужасно самоуверенным» и написал с редкой для научных работ прямотой: «Я не верю в эту теорию». Роберт Трайверс, эволюционист из Университета Рутгерса, однажды заметил, подшучивая над За-хави, что доказательством правоты его идеи должен стать вид птицы, самки или самцы которой летают вверх лапами, чтобы показать другому полу, как хороши бы они были, летай они нормальным образом.

Дело усугублялось тем, что Захави, этот видный борец за охрану окружающей среды, обратившийся к биологии уже в зрелые годы, и впрямь «ужасно самоуверен». Стандартная практика проверки гипотез математическими моделями была ему чужда. Он вынашивал свои идеи, исходя исключительно из наблюдений и интуиции, и ставил под сомнение интеллект тех, кто не принимал его соображений, включая известных ученых, которые шли более традиционными путями. «Но они летают вверх тормашками», — сказал Захави, когда я напомнил

ему о шутке Трайверса, и начал перечислять птиц, которые делают в воздухе «петли» и другие фигуры высшего пилотажа, демонстрируя себя во время брачного периода. Даже речь Захави, полная парадоксов, казалась подтверждением принципа гандикапа. Он обобщил свою идею одной фразой: «Некоторые вещи хороши настолько, насколько они плохи».

Несмотря на предвзятое отношение к Захави, начали накапливаться факты, подтверждающие принцип гандикапа. Одно исследование показало, что африканские дикие собаки и гиены пренебрегают животными, которых «застают» предающимися «стортингу» (потому, возможно, что тех сложнее поймать). Еще более важным оказалось то, что оксфордский биолог Алан Графен построил математическую модель, которая подтверждала, что принцип гандикапа имеет смысл и в эволюционной концепции. Во втором издании своей книги Докинз пожаловался на то, что «даже совершенно безумные теории теперь нельзя отвергнуть лишь из соображений здравого смысла». Однако добавил: «Если Графен прав, а я думаю, что он прав... может потребоваться радикальный пересмотр всех наших представлений об эволюции поведения».

Половой отбор

Действительно, предложенный Захави принцип гандикапа затрагивает одну из центральных проблем эволюционной теории. Чарльз Дарвин лучше всего известен, разумеется, благодаря своей теории эволюции и естественного отбора. Но в книге «Происхождение человека» (1871) он выдвинул не менее важную идею, которая по большей части игнорировалась вплоть до середины XX века (возможно, оттого, что в ней ставилось под сомнение главенство мужчин — ортодоксия более священная, чем даже библейское описание Сотворения мира). Эволюция посредством полового отбора предполагает, что генетические изменения зависят от способности привлекать представителей противоположного пола. Проблема в том, что эти две идеи часто противоречат друг другу.

Естественный отбор означает, что природа избавляется от нежелательных черт вида, уничтожая тех особей, в которых они проявляются. Так, полярная лиса, на боку которой пятнышки красного меха явно говорят: «Съешь меня», вскоре окажется в желудке белого медведя. В то же время особи с более полезными качествами (как, например, простая белая окраска, незаметная на снегу) чаще выживают и размножаются.

Но у подавляющего большинства видов партнера выбирают самки, и их часто непреодолимо тянет к самцам со знаком «Съешь меня» на боку. То есть они, кажется, выбирают самцов за те качества, которые мешают выживанию. Например, длинный роскошный хвост заставляет павлина тратить массу энергии. Кроме того, он лишает его способности летать и делает уязвимым для хищников. Невзрачная окраска самки павлина свидетельствует о ее вере в ценность камуфляжа, но она тем не менее почти всегда выбирает самца с самым большим и эффектным хвостом. В природе самок самых разных видов животных привлекает глупое (казалось бы) демонстративное поведение (и бесполезные качества) самцов — яркие перья, ветвистые рога и театральное ухаживание. То же самое относится, разумеется, и к богатым людям. Так, когда лысый, никогда не расстающийся с сигарой миллиардер Рон Перелман впервые заинтересовался Патрисией Даф, он позвонил ей из личного самолета в аэропорту Los Angeles International. Он не просто попросил ее о свидании, а сказал, что самолет готов взлететь и будет ждать, пока она не присоединится к нему. Даф, затрепетавшая от такой нескромности, в конце концов согласилась.

Нужно признать, что половой отбор иногда заставляет и самок демонстрировать нерациональное поведение, вызывающее восторг в самцах. Например, маленькие молочные железы годятся для вскармливания ребенка не хуже больших, а в среде обитания наших далеких предков женщины с плоской грудью были также лучше приспособлены для лазания по деревьям и спасения бегством от хищников. Таким образом, логика естественного отбора говорит, что наш вид должен бы нуждаться в бюстгальтерах самого маленького размера. Но мужчины любят большие груди. Их наличие — это, конечно, гандикап, та цена, которую наши прапрабабушки заплатили, чтобы, как говорит Захави, демонстрировать лучшую способность к вскармливанию в форме явно видимых жировых отложений.

Учитывая жестокую функциональность природы, можно задать вопрос: почему вообще прижились столь «дорогие» элементы саморекламы? Классическое объяснение, приводимое в

учебниках по биологии, говорит о «самопроизвольном процессе». Этот вариант теории полового отбора предложен английским математиком Р. Фишером. Предположим, предки современных павлинов не имели ярких ободков вокруг глаз и пышных хвостов. Затем произошла мелкая генетическая мутация, и у некоторых самок развилась страстная тяга к самцам с чуть более длинными хвостами. Если более эффектные самцы были одновременно крупнее и здоровее, то выбиравшие их самки, вероятно, приносили больше потомства. У самцов начинали преобладать более длинные хвосты, за которые их выбирали самки. Пока все понятно. Однако традиционное мнение Фишера сводится к тому, что самки вскоре стали обращать внимание исключительно на эту черту, независимо от общих качеств самца. Здесь начинается цикл бесконтрольной «гонки вооружений»: на протяжении тысяч поколений павлиний хвост непрерывно удлинялся и становился пышнее, пока не настал момент, когда уже самец не мог добиться расположения самки, если позади него не трещал огромный веер. В силу вновь вступает естественный отбор, чтобы остановить «неуправляемый процесс» на той стадии, когда развившиеся у самцов украшения делают их легкой добычей хищников.

Слабость этой идеи, как заметил один из учеников Захави, состоит в том, что половой отбор производится не столь эксцентрично. В реальности самки тщательно проверяют, являются ли самцы хорошими партнерами, равно как и самцы проверяют самок, хотя, быть может, и не так тщательно. Захави пришел к мысли, что самки выбирают самца с неким преувеличенным качеством лишь в том случае, если оно свидетельствует, что самец окажется лучшим партнером. Так какой прок павлину от огромного хвоста? К чему было ирландскому лосю отращивать рога размахом в двенадцать футов? И зачем Стив Фоссет раз за разом взлетает над планетой на своем воздушном шаре?

Захави предложил теоретический ответ, а позднее подтвердил его на практике, наблюдая за гоорушками. Он пытался понять, почему говорушки кричат на ястреба, вместо того чтобы тихо спрятаться в кустах. «И тут я понял, что они говорят с хищником». Они устанавливали себе гандикап, раскрываясь перед ястребом и показывая, что внезапной атаки не получится. Это убедило Захави в том, что эффектный гандикап (крик говорушки, павлиний хвост, рога лося) служит полезной цели. Те черты, которые привлекают самок, одновременно обескураживают хищников и конкурентов.

Такова была основная идея, которую оксфордский биолог Алан Графен усовершенствовал языком теоретической математики. Он начал с предположения о том, что самки могут использовать гандикап как критерий для выбора наилучшего самца. Например, лис с отметиной «Съешь меня» не прожил бы ни одной зимы, если бы не был также исключительно быстр и хитер. Затем Графен учел, какое преимущество получают дочери, унаследовавшие лучшую приспособленность, но не имеющие признаков безрассудного гандикапа папаши. Наконец, он прибавил к этому преимущество, которое получают сыновья, обремененные гандикапом, но зато привлекающие больше самок и отпугивающие больше соперников. Графен уточнил свою модель, используя идею Захави, которой пренебрегли другие ученые: гандикап отца проявляется в сыновьях пропорционально их собственным физическим способностям. Так, отец может прыгать перед мордой хищника, как чемпион, но его отпрыск, если ему не хватает сил, вскоре из звена эволюционной цепочки превратится в чей-то обед. Внеся все эти вычисления в свою модель, Графен выяснил, что со временем принцип гандикапа должен привести к росту рождаемости. Таким образом, инстинктивная склонность к рискованному демонстративному поведению и восприимчивость к нему должны распространяться среди особей вида.

Щегольство

Вначале идея о том, что Фоссет рисовался, показалась мне дикой. Это бизнесмен средних лет, с редеющими седыми волосами, брюшком и манерой поведения бойскаута. Увидев его в толпе, вы бы подумали, что это просто безучастный наблюдатель. Когда погодные условия благоприятствовали и еще несколько воздухоплавателей, помимо Фоссета, собирались отправиться в путешествие, его соперник — обожающий славу Ричард Брэнсон — приехал на стадион в Сент-Луисе, чтобы присутствовать при запуске воздушного шара Фоссета. Полет самого Брэнсона прервался пятью днями ранее в Северной Африке. У него было время, чтобы добраться до Англии и дать пресс-конференцию там, затем еще одну в Швейцарии перед

стартом воздушного шара Breitling, и вот уже Брэнсон торжественно вступает на стадион имени Буша, прямо-таки светясь от радости быть соучастником событий. Оператор стоял достаточно близко, чтобы запечатлеть его преисполненную самодовольства манеру держаться, зачесанную назад золотую шевелюру и широкий оскал волколака над характерной бородкой. Брэнсон отпустил шуточку о невероятной храбрости пилота, собирающегося подняться в воздух в этой крошечной капсуле, и тут стоявший рядом неприметный человек сказал: «Ну что ж, мы готовы».

«Да? А я надеялся перемолвиться парой слов со Стивом», — сказал Брэнсон.

«Я и есть Стив», — ответил Фоссет.

Для Брэнсона позерство было совершенно естественным. А как же Фоссет? Все сомнения на его счет

рассеялись в тот день, когда Фоссет рассказал мне, как он пришел к воздухоплаванию. Это произошло во время вояжа с женой в Париж. Он смотрел на шарф от Hermes за 250 долларов с портретом одного из великих пионеров авиации. Ему вдруг пришло в голову, что полеты на воздушных шарах — это старейшая форма авиации, однако никому до сих пор не удалось совершить кругосветное путешествие на воздушном шаре. Попытка стать первым и укрепить свой статус становилась только опаснее оттого, что Фоссет до этого никогда не летал на воздушном шаре даже в качестве пассажира. Это желание было столь диковинным, что он даже не решился сказать своей команде, обслуживавшей его первый продолжительный полет, что собирается вскоре облететь вокруг Земли. Но он хотел, чтобы его лицо тоже оказалось на таком шарфе.

Полет Фоссета был, конечно же, ярким проявлением принципа гандикапа. Это была демонстрация отваги, как и многие другие рискованные авантюры богачей. В терминах дарвинизма это можно охарактеризовать как сексуальную демонстрацию, и тот факт, что Фоссет нисколько не похож на ее субъекта, подтверждает, сколь широко распространено такое поведение среди богатых. (Безусловно, к демонстративному поведению прибегают и все остальные люди, но только богачи могут позволить себе кругосветный полет на воздушном шаре или нечто столь же вычурное.)

Тема сексуальной демонстрации может ввести читателя в заблуждение, и я считаю необходимым предостеречь его. Во-первых, в связи с тем, что в природе

расточительное позерство свойственно самцам, ухаживающим за разборчивыми самками, может легко сложиться ошибочное впечатление, что рискованная демонстрация — это мужской феномен. В на-шем виде выбирают, как правило, женщины. Но и мужчины, особенно богатые или знаменитые, могут быть привередливы. Поэтому сексуальной демонстрации предаются оба пола. Женщина, как и мужчина, может купить картину Ван Гога или спекулировать ради повышения своего статуса тем фактом, что у нее есть, скажем, стол с покатой крышкой в стиле чиппендейл середины XVIII века или сумочка от Lana Marks за 4 тысячи долларов («Мисс Маркс работает только с лучшими материалами: шкурами ящериц, аллигаторов, крокодилов, страусов, — объяснил мне продавец. — Все металлические части сделаны из меди, которую окунают в 24-каратное золото, да еще и не один раз, отчего они приобретают такой глубокий желтый цвет. Вот сумочка принцессы Дианы, заказанная ею незадолго до гибели».) Женщины прибегают и к рискованным демонстрациям, как, например, Сьюзен Бутчер, которая выиграла Iditarod (гонка на собачьих упряжках), побив предыдущий рекорд (поставленный мужчиной) в тридцать один час. Социалистка и любительница саморекламы Сэнди Пит-ман конечно же тоже демонстрировала описанное Захави поведение, когда пыталась стать первой женщиной, покорившей семь высочайших горных пиков планеты. Впрочем, она весьма неравномерно распределила гандикапы, когда поднималась на Эверест, нагрузив спутников, которые фактически подняли ее на вершину на веревке, восьмидесятифунтовым спутниковым телефоном, еще и кофеваркой-эспрессо и запасом кофе Dean&DeLuca's Near East blend. Женщины предпринимают рискованные демонстрации и в более традиционной манере, как поступила, например, актриса Дженнифер Лопес, появившаяся на церемонии вручения «Оскара» в платье, которое игнорировало гравитацию, анатомию и здравый смысл. Сейчас мы знаем, что оно держалось на клее. Зачем все это? Затем, что демонстративное поведение по-настоящему впечатляет только тогда, когда доходит

до опасной грани. Как говорят богатые мужчины и женщины, участвующие в морских парусных регатах: «Если ничто не ломается, значит, яхта чересчур крепкая».

Второе и более важное предостережение сводится к следующему: едва ли кто-то приобретает стол в стиле чиппендейл или другой предмет (быть может, за исключением силиконовых грудей) для демонстрации, полагая, что это приведет к соответствующему затратам разнузданному сексу. Несмотря на научный термин «сексуальная демонстрация», наше демонстративное поведение по большей части лишено сознательной сексуальной подоплеки. Стремление демонстрировать экстравагантное поведение конечно появилось в результате полового отбора и по сей день влияет на наш выбор сексуального партнера, поэтому ученые и используют упомянутый термин. Однако демонстрация стала самоцелью даже для тех людей, которые не живут активной половой жизнью. Более того, демонстрация нередко является самоцелью и для животных. Это стало особенно очевидным для меня, когда во время визита к Захави я увидел птицу под названием вихляй(Семейство дрофиные) в исследовательском зоопарке при Университете Тель-Авива. Самец был размером с петуха, но красивее, с белыми перьями в форме аскотского галстука(Аскотский галстук — мужской галстук с очень широкими концами. Его носят, заматывая вокруг шеи и завязывая под подбородком. Является частью официальной одежды и делается из шелка и других гладких тканей без узоров) под горлом, черными перьями, торчащими веером вокруг шеи, и большим белым «головным убором». Внезапно он запрокинул голову, отчего его перья под горлом раскрылись огромным веером в том месте, где только что была голова. Затем, совершенно ослепленный собственным великолепным представлением, он начал расхаживать с важным видом старшего полкового барабанщика. Достигнув сетки вольера, вихляй поднял голову, опустил перья и щелкнул клювом. Затем он развернулся, вновь запрокинул голову и повторил ритуал несколько раз. Можно только догадываться, какое шоу он бы устроил, окажись в его поле зрения самка. Демонстративное поведение было неотделимо от него. У него был такой взгляд, словно он говорил: «Ну разве я не хорош?»

Мы тоже любим хорошо выглядеть, модно одеваться, жить в красивых домах, даже тогда, когда никто на нас не смотрит. Мы делаем это (как сами предпочитаем считать) ради собственного удовольствия. Если оказывается, что это также нравится другим людям или делает нас более привлекательными в их глазах, это может показаться более или менее случайным. Даже если нам каким-то образом удается оставаться в неведении и не знать, что хороший внешний вид часто помогает установить близкие отношения, другие люди, особенно представители противоположного пола, обращают на это внимание. Так же как социальное доминирование и уровень серотонина, радующие нас вещи на подсознательном уровне часто отражают положительное мнение окружающих.

Когда мне удалось обменяться с Фоссетом по электронной почте, он уже не только был спасен, но и только что вернулся с регаты Нью-Йорк — Майами, в которой побил предыдущий рекорд в семнадцать часов. Он вот-вот собирался в новое путешествие на воздушном шаре, чтобы в конечном итоге вновь совершить вынужденную посадку, на этот раз в Андах. (Не сумев стать пионером, облетевшим Землю на воздушном шаре, он не бросал попыток стать тем, кто сделал это первым в одиночку, и летом 2002 года добился поставленной цели.) Я спросил его, зачем он занимается воздухоплаванием, морскими регатами, зачем участвовал в гонке Iditarod и трижды пытался подняться на Эверест, и так далее, и так далее. В его ответе не было ничего нового: «Я никогда не уставал от новых достижений». Я не стал спрашивать его, делал ли он все это, чтобы произвести впечатление на жену, конкурентов или призрак умершего наставника. Не думаю, что он лучше нас знает, какая сила им движет. Как и пикирующий самец колибри или расхаживающий по вольеру вихляй, он просто следует необъяснимому, бесконечному и зачастую прекрасному животному порыву доказывать и демонстрировать собственные достоинства.

Глава 8 Непрестижное потребление

Демонстрация скромной экстравагантности

Яркие перья, говорят, красят птицу.

Исаак Бикерстафф (1735—1812), ирландский драматург

Однажды в Монако я сдружился с пожилой графиней, которая носила кольцо с бриллиантом размером с клубничку, три длинных нити жемчуга, золотой браслет из слоников, сцепленных за хвосты и хоботы, бриллиантовые серьги, брошь и большую золотую булавку, которая удерживала на месте ее широкополую шляпу. Она курила сигареты Cartier, доставая их из золотого портсигара, а тени для век были цвета морской волны. Ее первый муж коллекционировал картины импрессионистов, и, как она сказала, где-то в подвале у нее до сих пор хранится Пикассо голубого периода. Ее же вкусы были незатейливы: «Мне нравятся драгоценности». Она остановилась в Hotel de Paris, потому что холл там всегда залит светом. «Я хочу, чтобы все видели мои украшения», — сказала она. Она была счастлива, как дитя. «Я люблю, когда они блестят».

Именно так и должно быть в Монако, где все, что блестит, — золото либо бриллианты. Это был пример престижного потребления в его самой откровенной форме. Торстейн Веблен, предложивший данный термин в 1899 году в книге «Теория праздного класса», считал престижные расходы опорой социального статуса богачей. «Основанием, на котором зиждется хорошая репутация в любом высокоорганизованном индустриальном обществе, является финансовая мощь; способы демонстрации финансовой мощи, а стало быть, и приобретения или сохранения доброго имени — это праздность и расточительное потребление товаров». Придуманный Вебленом термин вошел в обиход и стал модным, он используется при описании наиболее роскошных и нелепых излишеств богачей. Например, в 1550 году итальянский купец Гаспаре Дуччи, принимая в своем доме важного сановника, приказал подать на стол устрицы с позолоченными раковинами. Другой пример — особняк с подводной бильярдной комнатой, который в 1890 году построил английский мошенник Уитакер Райт. Или полет Элвиса Пресли на личном самолете из Мемфиса в Денвер и обратно в 1976 году, когда было потрачено 5 500 галлонов горючего, чтобы король рок-н-ролла съел какой-то особенный сэндвич.

Расточительное потребление стало столь неотъемлемой частью языка, что люди часто ошибочно считают это единственной формой демонстративного поведения богатых. Отчасти потому, что Веблен был не только экономистом, но и социалистом-сатириком, отсутствие или даже полное пренебрежение здравым смыслом стало казаться определяющей

характеристикой расточительного потребления. Здесь речь идет о богачах, потакающих даже самым странным своим прихотям. Например, султан Брунея, праздновавший свое пятидесятилетие, проявил верх невоздержанности, пригласив Майкла Джексона дать три концерта.

Среди противоречащих здравому смыслу аспектов расточительного потребления — готовность богатых платить больше, когда аналогичный товар продается намного дешевле. Для праздного класса, как утверждал Веблен, ценник очень важен для статуса. «Красивый предмет, который стоит дешево, считается некрасивым». Серийно выпускаемая ложка может быть изящной, говорил он, а сделанная вручную серебряная — грубой, но мы почти всегда считаем фамильной ценностью серебряную ложку. Сегодня экономисты называют это эффектом Веблена. Он гласит, что богатые предпочитают высокую цену, так как она рекламирует их способность позволить себе, скажем, лучшие тапочки от Gucci с вышитыми вручную китайскими узорами и одновременно отсекает тех, кто этого себе позволить не может.

Эффект Веблена — это не просто научное понятие. В действительности он влияет на ценовую политику компаний и гласит, что, вопреки ожиданиям, снижение цен на престижные товары может привести к спаду продаж. Так, группа Four Seasons Hotel иногда в отсутствие спроса закрывает отели, вместо того чтобы предоставлять скидки и тем самым портить имидж марки. В период спада на рынке туризма после террористических атак 11 сентября 2001 года многие престижные отели заманивали гостей, предлагая дополнительную ночь бесплатно, но не рискуя понизить статус заведения в сознании клиента формальными скидками. Пьер Карден (надо думать, не читавший Веблена) отошел от высокой моды 1960-х годов к прет-а-порте и в 1980-е годы растерял весь свой престиж.

Если поведение богатых иногда противоречит интуиции, оно все-таки вовсе не является ненормальным. Расточительное потребление Веблена и принцип гандикапа Захави — это, в общем, два варианта одной идеи: первый касался человеческой роскоши, а второй, независимо, поведения животных. Экономист Веблен, вероятно, плохо разбирался в зоологии.

Его представления об эволюции были своеобразными. Биолог Захави, в свою очередь, слыхом не слыхивал о Веблене, пока не опубликовал свою работу о принципе гандикапа. Это обоюдное неведение простительно: кто бы мог подумать, что богатые люди и дикие животные ведут себя одинаково? Но хотя первая теория связана в основном с собственностью, а вторая — с биологией и поведением, обе утверждают, что важной составляющей демонстративного поведения является небережливость, или то, что Веблен однажды назвал «показной расточительностью».

Расточительство прекрасно

Вывод состоит в том, что расточительная самореклама совершенно естественна. Это (во всяком случае, на первый взгляд) кажется хорошей новостью для

богатых людей. Согласно некоторым последователям Веблена и Захави, биоразнообразие само по себе является результатом распространения в мире животных неэкономичного сексуального демонстративного поведения, будь то свечение светляка, или яркие цветопредставления, которые устраивают в брачный период извивающиеся и кружащие кальмары, или танцующие нога к ноге Джин Келли и Сид Черисс (Джин Келли (1912—1996) — американский актер, режиссер, продюсер, сценарист, композитор, один из основателей жанра киномюзикла. Сид Черисс (р. 1921) — актриса, снялась с Келли в фильме «Поющие под дождем» (1952)). Эта головокружительная сторона эволюционной психологии связана с тем, что один исследователь назвал «чудесным миром расточительных сексуальных сигналов».

«Многие эволюционисты сегодня признают, что все в природе, что мы находим красивым или впечатляющим, служит расточительной демонстрации, а не практической эффективности, — пишет Джеффри Миллер из Юниверсити-колледжа в Лондоне. — Цветы, фрукты, крылья бабочек, гнезда шалашников, пение соловья, раскраска мандрила, хобот слона... и человеческий язык — все это сформировалось в ходе полового отбора». В природе расточительство нередко является неотъемлемой частью демонстрации. Например, широкохвостому колибри недостаточно иметь раскраску лучше любой броши от Tiffany. Он сможет произвести впечатление, только если согласится на непомерную цену (или гандикап, если пользоваться терминологией Захави) и будет по 40 раз в час совершать свои пике. Эти расточительные

демонстрации требуют оставаться легким и проворным, так что колибри фактически голодает целый день, все пикируя и пикируя. Затем, как кавалер богатой женщины, расстегивающий каммербанд(Широкая лента-пояс, надеваемая со смокингом, которая сужается на спине и застегивается на пряжку) под утро, он устраивает себе двадцатиминутную пирушку, заглатывая нектар, пока его брюшко не распухает, а вес не увеличивается на треть. Теперь он «зарядился» энергией на весь следующий день. Самец, не способный вести столь экстравагантный образ жизни, не добьется расположения самки.

Миллер, сторонник принципа гандикапа, утверждает, что то же стремление к расточительной демонстрации объясняет нашу любовь к шикарным машинам, эксклюзивным платьям, большим домам или картинам Ван Гога на стене. Важна именно расточительность этих приобретений. Если бы Ван Гог мог достаться любому задаром, полагает Миллер, многие люди перестали бы жаждать его приобретения. Они покупают такие картины, чтобы дать людям понять (разумеется, сделав это изящно), что могут позволить себе повесить картину стоимостью 70 миллионов долларов на стене в столовой. Так же и Ferrari 360 Spider является символом статуса в основном потому, что стоит 140 тысяч долларов. Скиньте ноль (и смените имя, скажем, на Little Miss Muffet(Маленькая мисс Маффет (англ.), испугавшаяся паука, — персонаж английской детской песенки), и это будет просто шумная, неудобная спортивная машина.

Я преувеличиваю, и прошу за это прощения. Картины Ван Гога — это, без сомнения, высокое

искусство, а Ferrari разгоняется с места до сотни километров в час в мгновение ока; и то и другое представляет собой настоящую ценность. Но как она соотносится с ценой? Миллер сравнивает наушники Sennheiser Orpheus Set стоимостью 15 тысяч долларов с Vivanco SR250s, которые звучат почти так же хорошо, но продаются за 40 долларов. «Специалисты по

маркетингу фирмы Sennheiser знают, — пишет он, — что Orpheus Set покупают в основном богатые мужчины, молодые или средних лет, которые ищут, открыто или негласно, свою „вторую половину". Их в 400 раз большая стоимость по сравнению с Vivanco — это цена ухаживания». Иными словами, цена гандикапа. «В то время как Vivanco — просто хорошие наушники, Sennheiser — это павлиний хвост и соловьиная трель... Sennheiser покупают не ради звучания, а ради впечатления, которое они производят на окружающих».

Далее Миллер утверждает, что расточительная самореклама богачей может быть полезной. «Является ли расточительность лучшей позицией для развития устойчивого человеческого общества? — спрашивает он. — Как это ни удивительно, биология дает на этот вопрос положительный ответ». Одно из преимуществ наших расточительных демонстраций, утверждает Миллер, состоит в их долговременности. Веер павлина исчезает вместе с ним, но картины Ван Гога будут способствовать привлечению партнеров на протяжении многих поколений. По мнению Миллера (которое временами кажется причудливой смесью рейганизма, дарвинизма и экологического мышления), расточительное потребление богатых

фактически ведет к просачиванию благ от такой демонстрации к другим людям: «Даже если материальный продукт принадлежит одному индивидууму, он может укреплять сексуальный статус любого, кто связан с его производством, оплатой, продажей или потреблением». Итак, творчество Ван Гога действительно начинает казаться общим достоянием. Им может хвастаться даже парень, который повесил картину художника на стену столовой.

Миллер полагает, что расточительная сексуальная демонстрация может оказаться полезной для окружающей среды, так как она отвлекает людей от секса как такового или, по крайней мере, от размножения. «Чем больше времени и энергии вы тратите, чтобы доказать свою сексуальность, — пишет он, — тем меньше времени и энергии у вас остается для воспитания потомства... Вместо того чтобы тратить третий десяток лет на заботу о шестерых детях, как делали наши предки, мы тратим это время на получение высшего образования, карьерный рост, покупку вещей, посещение кино, отдых и укрепление статуса. Расточительное потребление или требующие расходов дети — совмещать это трудно».

Ну что ж, пришло время рассказать богатым плохие новости. Что бы ни говорил Миллер, многие наши расточительные сексуальные демонстрации вовсе не так долговременны или безобидны для окружающей среды, как картины Ван Гога или наушники Sennheiser. И они вовсе не обязательно так уж несовместимы с дарвинистским занятием распространения генов. Уилт Чемберлен(Знаменитый американский баскетболист (1936—1999)) демонстрировал

расточительное поведение, когда пожелал украсить мордами тысяч полярных волков постельное покрывало и уголок для беседы в своем особняке в Лос-Анджелесе. Вероятно, потребовалось бы провести независимое расследование, чтобы установить соотношение волков и волчиц в период его проживания там, но сам Чемберлен подсчитал, что за свою жизнь занимался сексом с двадцатью тысячами женщин. Но волчьи морды — не единственное средство. Так, на постройку любовного гнездышка одной звезды баскетбола на холме в Бель-Эйр ушло пять вагонов выдержанного красного дерева. И вот вам теория просачивания благ в действии: когда особняк недавно был выставлен на продажу, приятель Чемберлена назвал его «домом, где жил знаменитый человек, имевший множество женщин».

В таком же вызывающем стиле один голливудский продюсер недавно поразил нескольких друзей, доставив их на личном самолете на Галапагосские острова, где его съемочная группа работала над документальным фильмом о природе. Они проторчали там несколько часов, потом им стало скучно, и тогда они улетели домой. По оценке съемочной группы, на это ушло более 100 тысяч долларов. На обед подавали дарвиновых вьюрков' с дробленой пшеницей и сельдереем в соусе из уксуса и горчицы. (Хорошо, признаю, в конце я малость приврал.)

Под названием «дарвиновы вьюрки» ученые объединяют тринадцать видов вьюрков, живущих на Галапагосских островах.

Позерство во благо

И все же Миллер высказал важную мысль. Вопреки всему, чему учили нас матери, позерство часто оказывается полезным, причем не только для того, кто красуется, но и для всех остальных. Например, Дж. Пол Гетти покупал произведения искусства, чтобы с их помощью из

нефтяного магната превратиться в императора. (Многие люди чувствуют особое родство с Людовиком XIV или Наполеоном, однако Гетти говорил своим друзьям, что в прошлой жизни был римским императором Адрианом(А началось все со статуи римского императора Адриана, чье изображение Пол увидел в школьном учебнике—и сразу же «мальчика охватило странное, необъяснимое чувство, природу которого он смог понять значительно позже». А тогда Полу бросилось в глаза удивительное сходство лица императора с его собственным) «Имея дома произведения искусства и любуясь ими», можно было, по мнению Федерико Зери (арт-консультанта Гетти), почувствовать себя родовитым аристократом. Но суета тщеславия мимолетна, а долгосрочная польза состоит в том, что и обычные трудяги теперь могут посетить Музей Гетти в Лос-Анджелесе и бесплатно полюбоваться на его коллекцию. Результатом все того же врожденного человеческого стремления к демонстрации самих себя была и удивительно масштабная благотворительная деятельность Джона Д. Рокфеллера-младшего. Так сын, решивший избавиться от дьявольской репутации отца, проявлял добродетель. Но общество получило огромную пользу от устройства национальных парков Гранд-Тетон, Акадия, Редвуд, а также Вильямсбурга(Вильямсбург — воссозданный в Виргинии на деньги Рокфеллера город колониальной эпохи), Клойстерса(Клойстерс — перевезенный Рокфеллером из Европы средневековый замок — подарок городу Нью-Йорк (сейчас это филиал музея Метрополитен)), Музея современного искусства и других учреждений.

То, что проявление филантропии приносит пользу обществу, неудивительно, хотя это и не аксиома. Но даже ужасно расточительная показуха, без какого-либо намека на служение общему благу, может иногда быть чем-то большим, чем пресловутая сексуальная демонстрация. На это есть хорошо знакомое рациональное объяснение: 500-долларовый ужин в Alain Ducasse3 Парижский ресторан.3 сулит чаевые помощнику официанта, камень стоимостью в миллион долларов делает счастливым Рождество тружеников алмазных шахт в Сьерра-Леоне, а 45-миллионный самолет Gulfstream V доставляет радость парню, который закачивает 20 тонн авиационного керосина в аэропорту Бурбанк. Как однажды сказал экономист Джон Кеннет Гэлбрейт(Американский экономист и дипломат, советник президента Кеннеди (р. 1908)), дав обидную интерпретацию теории «просачивания благ сверху вниз»: если дать коню достаточно овса, то «некоторое его количество окажется на дороге и перепадет воробьям». Ну что же, воробьям удастся поклевать.

Помимо непосредственной экономической выгоды, позерство богатых часто ведет к перманентному улучшению качества жизни остальных людей. Брайен Хейден, чья работа на тему пиров-соревнований и происхождения сельского хозяйства упоминалась в одной их предыдущих глав, пищет, что состязательное демонстративное поведение богатых привело к «трансформации разнообразных престижных технологий в практические». Богачи, или люди, которых Хейден называет «три-А-честолюбцами», первыми начали внедрять ткани, металлы, океанские судна, кожаную обувь, мелко помолотое зерно и пшеничный хлеб, пластик, водопровод и канализацию (первый в Америке туалет со смывом появился в эксклюзивном мужском клубе Reading Room в Ньюпорте, Род-Айленд), керамику, стекло, автомобили, письменность и книги. Богатые не обязательно изобретали эти новые технологии, но они покровительствовали ремесленникам, которые этим занимались. Они делали эти инновации частью своего расточительного потребления, а остальные члены общества начинали им подражать. Хейден считает, что имел место процесс, в ходе которого забавы богачей становились частью быта простых людей, что привело к «постепенному, но разительному росту уровня жизни за последние десять тысяч лет».

Чтобы «праздный класс» не показался слишком трудолюбивым, скажем, что демонстративное поведение богатых также подарило нам выходные дни. Английский премьер-министр Артур Бальфур(Артур Джеймс Бальфур (1848—1930) — английский политик-консерватор и философ, премьер-министр в 1902— 1905 гг., президент Британской академии в 1921—1928 гг) происходил из аристократической семьи, владевшей 87 тысячами акров земли в Шотландии. Он был богат, красив, очень обаятелен и являлся «умнейшим политиком своего времени». А еще он любил играть в гольф.

В 1880-е годы он составил для себя (и всей страны) расписание, выделив два свободных дня в неделе. «Он обладал таким магнетизмом, — пишет историк Барбара Тачман, — что

общество шло за ним. Так родилась традиция проводить уик-энд в сельском доме». В рабочий класс идея уик-энда просочилась несколько позже.

Наконец, все это рождает гораздо более спорное предположение о том, что проблески роскоши каким-то образом идут на пользу обществу в целом, что великолепие на верху социальной иерархии возвеличивает даже тех, кто стоит в самом низу. Наши мораль и религия, напротив, учат тому, что ситуация, когда один человек жиреет и транжирит деньги, пока другие голодают, нестерпима. Политическая история подтверждает, что неумеренная демонстрация богатства грозит гильотиной. Но задумайтесь на минуту: как и другие общественные приматы, мы инстинктивно оцениваем статус друг друга. В глубине души нам нравится тщательно «ранжировать» людей и модели поведения тех, кого мы считаем ниже себя, и мы жаждем маячащих наверху чудес. Пожалуй, нет более жестокой фразы, чем «лучше уже не будет». Нам нравится думать, что мы растем, а значит, нам нужно и пространство для роста. Это справедливо и в самых абсурдных ситуациях. Например, когда английский пиарщик Мэтью Фрейд в 1990-е годы проводил модные вечеринки, он любил, чтобы помимо основной зоны устраивался ряд эксклюзивных комнат для VIP-персон, расположенных в иерархическом порядке (главное «святилище», как правило, пустовало).

Иногда демонстративное поведение богатых ведет к положительным результатам отнюдь не окольными путями. Расточительность богатых подарила нам некоторые из прекраснейших вещей на земле: картину «Рождение Венеры» Боттичелли, созданную по заказу Лоренцо Медичи, или «Реквием» Моцарта, который анонимно заказал граф Вальзег цу Штуппах, вероятно желавший потом выдать его за собственное произведение. Пока их расточительная самореклама стремится к таким вершинам, позерство богачей, без сомнения, приносит пользу человечеству. Но в остальных случаях (и богатые люди сами прекрасно это знают) они рискуют заслужить осуждение религии, морали и политики.

В конечном счете не важно, выгодно ли нам их демонстративное поведение. Для естественной истории значение имеет лишь то, полезно ли оно самому индивидууму и если да, то почему.

Ритуалы посвящения

Одна из причин, по которым богатые уделяют столь пристальное внимание сигналам и символам богатства, заключается в том, что это помогает им определить, является ли человек представителем их культурного подвида. Например, Кристофер Рокфеллер таковым не был. Летом 2000 года он объявился в студии художника Жене Серран-Пажана(Картины этого художника см.: http://www.serran-paga-nart.com.) в Саутгемптоне, Лонг-Айленд, выдавая себя за родившегося во Франции наследника состояния Рокфеллера. Он ездил на Mazda 626 золотистого цвета, что показалось Серран-Пажану странным для Рокфеллера, но раз уж он высказал намерение купить полдюжины картин Серран-Пажана на сумму свыше 500 тысяч долларов, с выводами можно повременить. За ужином Рокфеллер хвастался приобретением яхты за 34 миллиона долларов и знакомством со знаменитыми плейбоями Биллом Клинтоном и Доди аль-Файедом. Серран-Пажану показалось, что он почуял «запах улицы», исходящий от гостя. Дело усугублялось тем, что Рокфеллер был мускулист, имел татуировку в виде орла на руке и говорил с сильным французским акцентом. Кроме того, ему потребовался номер банковского счета Серран-Пажана, для того чтобы заплатить за картины. Этот предлог был таким же мошенничеством, как и электронные письма, присылаемые незнакомцами из Нигерии: «Мы просим Вас о содействии в важном деле перевода 26 миллионов долларов из нашего банка и надеемся, что Вы не подведете нас ни сейчас, ни в будущем». Серран-Пажан окончательно убедился в том, что его гость — самозванец, когда обнаружил, что тот совершенно не разбирается в винах. Поистине это настоящий камень преткновения для многих нуворишей. Серран-Пажан налил дешевого калифорнийского вина в керамический кувшин, надеясь, что никто не обратит внимания. «Превосходно, — восторженно воскликнул Рокфеллер. — Бордо, да?» Позже, когда Рокфеллера арестовали за попытку исчезнуть, не оплатив гостиничный счет, оказалось, что он жулик по имени Кристоф Роканкур, не имевший ничего общего с Рокфеллерами. Его разыскивали по обвинениям в мошенничестве, подделке документов, кражах, бегстве от правосудия после выхода под залог, попытке изнасилования и вооруженном нападении. Мораль этой истории проста: разбирайтесь в винах. Все остальное простительно.

Знание нужных людей, мест и развлечений (то есть того, что должен знать богач) — это единственный надежный признак принадлежности к сильным мира сего. Особенно данное правило справедливо в тех случаях, когда миллиардеры носят побитые молью свитера и ездят на двадцатилетних джипах. В прошлом с этим, пожалуй, было проще. В странах от Древнего Рима и императорского Китая до колониальной Новой Англии принимались законы, регулировавшие демонстративное поведение в зависимости от классовой принадлежности и доходов. В некоторых местах крестьянам разрешалось носить одежду только черного или коричневого цвета, что заставляет вспомнить о покупателях Ford T. Шелк и лен носили аристократы, причем в зависимости от ранга одним полагалось носить серебряные пуговицы, а другим — золотые. «Любой костюм был своего рода униформой, свидетельствовавшей о ранге и общественном положении носившего его человека», — пишет изучавший такие законы историк. Иногда ранг определял даже то, сколько свечей человек мог зажигать в фонаре ночью, и те, у кого их было меньше, обязаны были уступать дорогу более ярким «светилам».

Такие тонкие различия или знаки статуса свойственны не только людям. Они наблюдаются и в жизни животных. Например, у домовых воробьев большой черный треугольник на груди самца является признаком высокого статуса, и при случае самки обычно

выбирают любовника с такой отметиной. Большие синицы — широко распространенные в Старом Свете птицы — имеют темную полосу на груди. Самцы с более широкой полосой пользуются почетом у самцов с менее широкой полосой, а также успешнее защищают территорию и размножаются. Захави утверждает, что эти сигналы не случайны, а соответствуют реальной силе особей, которые их демонстрируют.

Казалось бы, для такого умного вида, как наш, подделать символ статуса должно быть несложно. Присвоение имени Рокфеллера принесло Кристофу Роканкуру огромный успех, во всяком случае поначалу. Предполагается, что он выманил несколько сотен тысяч долларов у доверчивых жителей Саутгемптона, которых поразила знаменитая фамилия. Но в конечном итоге самозванцы обычно терпят неудачу, что продемонстрировали ученые, поставившие ряд необычных экспериментов для выявления роли так называемого «фактора подделки». Так, в ходе одного из них исследователь прикрепил пластиковые «мечи» к хвостам самцов меченосца и обнаружил, что самки предпочитают самцов с более длинными хвостами. Датский орнитолог Андрее Меллер проделал схожий опыт с деревенскими ласточками. У этих красивых певчих птиц раздвоенные хвосты, некоторые чуть длиннее других. Меллер приклеил несколько сантиметров перьев к хвостам одних самцов и немного укоротил их у других. Самцы с более длинными хвостами легче находили партнерш, а также завязывали отношения на стороне. Подделка символа статуса прямо трансформировалась в большее число сексуальных связей.

Однако эксперимент Меллера, как и подобные исследования британских учен>гх, показал, что искусственно удлиненные хвосты мешали полету, и обманщики не могли так же успешно, как раньше, охотиться на насекомых. Ни один из них не вернулся после зимней миграции. Более того, при анализе ДНК обнаружилось, что около 50% птенцов в их гнездах были зачаты другими самцами. Самки каким-то образом понимали, что их надули (возможно, просто благодаря тому, что самозванцы не приносили в гнездо достаточно еды), в результате они отправлялись на поиски обладателей лучших генов. С другой стороны, самцы с натуральными длинными хвостами становились отцами 95% птенцов в своих гнездах. Иначе говоря, знак статуса приносил плоды лишь тем особям, которые имели право его носить.

Подобно ласточкам, люди то и дело предъявляют друг другу знаки статуса. Даже среди своих богатые непрерывно ищут самозванцев, мошенников, неудачников, тех, кто просто преувеличивает свой статус. Например, во время Второй мировой войны Роберт Вуд Джонсон младший оставил пост президента Johnson&Johnson и поступил на службу в Управление военной промышленности США, ухитрившись получить звание бригадного генерала. Как пишет биограф Барбара Голдсмит, всю оставшуюся жизнь он требовал, чтобы к нему обращались «генерал Джонсон». Он также отбросил от своего имени слово «младший», чтобы оно не умаляло его социального превосходства. Из тех же соображений его сестра Эванджелина вышла замуж за русского принца. Племянница Джонсона вспоминает: «Бывало, дядя Боб

говорил: „Черт возьми, не могу понять, почему эта женщина называет себя принцессой, ведь она такая же принцесса, как я — балерина". Помню, я сказала ему: „Думаю, она делает

это по той же причине, по какой ты называешь себя генералом"».

Богатые проверяют друг друга на предмет соответствия занимаемому положению не только вербальными способами. Когда Консуэла Вандербильт, герцогиня Мальборо, приехала в 1902 году в Россию, она побывала на балу при дворе царя Николая II в Зимнем дворце: «С первыми звуками мазурки великий князь Михаил, младший брат царя... пригласил меня на танец. Эта мазурка сильно отличалась от тех, которые меня учил танцевать мистер Додворт. „Ничего, — сказал он, когда я попыталась возразить, — я поведу", и когда он прыгал вокруг меня, я вспомнила о брачных танцах птиц».

Еще более уместным было бы сравнение с плодовыми мушками. Некоторые представители Drosophila subobscura, как великие князья и многие другие аристократы, страдают от близкородственного спаривания (инбридинга). В ходе одного исследования того, как происходит выбор партнера, обнаружилось, что самки дрозофил отвергают самцов, не способных нормально исполнить брачный танец. Неуклюжие танцоры, как правило, были инбредными(То есть рожденными от родителей, состоящих в кровном родстве) особями, и даже если им удавалось найти партнершу, они производили меньше жизнеспособного потомства. Так, с помощью мазурки самкам удавалось выявлять среди прочих дрозофил мужланов и идиотов и, как следствие, достигать большего успеха при размножении. Сложные бальные танцы, популярные в период расцвета аристократии, видимо, служили той же цели оценки дебютантов. Близкородственное спаривание всегда представляло проблему. Встретив царя, Вандербильт была поражена его «потрясающим сходством с кузеном — принцем Уэльским, ставшим позднее Георгом V. У него была такая же добродушная улыбка, наполовину скрытая бородой, те же мягкие голубые глаза и простота в речи и манерах». Предки Николая и Георга на протяжении многих поколений вступали в браки друг с другом, и предков этих было не так много. Отсюда, наверное, и сходство. Другой великий князь, Константин, нечаянно подтвердил важность умения танцевать для демонстрации генетического здоровья. Ему предстояло жениться на представительнице Кобургской династии, члены которой так часто вступали в браки с европейскими королевскими особами, что тоже были инбредными. Наблюдая за невестой, Константин заметил: «Если так нужно, я женюсь на этой обезьяне. Танцует она превосходно».

В Индии в правящих династиях существовал ритуал, когда родственницы жениха омывали его будущую супругу, что было гораздо более откровенной формой биологической проверки. «Семья жениха хочет хорошо осмотреть все ее тело, — сказал один очевидец историку Чарльзу Алену, — чтобы узнать, нет ли у нее дефектов, бородавок или скрытых родимых пятен. Если что-либо из этого обнаруживалось, то кто-нибудь выбегал и говорил: „Все отменяется!"»

Представление и проверка знаков статуса в современном обществе происходит, разумеется, существенно иначе. Титулы и другие традиционные свидетельства породы сильно упали в цене. Инбридинг сегодня не представляет столь важной проблемы, как раньше, а молодые люди, как правило, не позволяют родне будущего мужа или жены осматривать себя в голом виде (хотя те, кто идет на пляж с потенциальными родственниками, подвергаются практически той же самой процедуре). Итак, легко прийти к выводу, что единственный надежный знак статуса — это деньги или расточительность. Если так, то для мужчины лучший способ успокоить скептически настроенных родственников невесты — показать им огромный горшок денег рядом с супружеским ложем. (И пусть невеста не узнает об этом добрачном соглашении, пока не закончатся репетиции и не заиграют первые аккорды свадебного марша.) Но, что бы ни говорили Веблен и Захави, идея расточительного потребления всегда таила определенные проблемы для богатых людей. Эти проблемы можно разделить как минимум на три группы: изменчивость, подражание и инфляция сигнала.

Изменчивость

Первая проблема состоит в том, что стандартных средств демонстрации богатства не существует. В отличие от домовых воробьев с их большими черными треугольниками на груди или деревенских ласточек с их удлиненными хвостами, у нас нет универсального знака статуса, который мы могли бы предъявить в нужный момент. Когда-то таким знаком, отличавшим

принцев крови, был пурпурный цвет. (Возможно, поэтому Ричард Брэнсон любит надевать пурпурный шарф во время полетов на воздушном шаре, а не будничный оранжевый, какими пользуются его команда техников и вторые пилоты.) Раньше пурпур стоил дороже золота, поскольку его добывали из моллюсков, которых на окраску одного платья или мантии требовалось до двадцати тысяч. Но сегодня пурпурный цвет — это банальность. Золото может казаться абсолютным стандартом, ведь оно служило главным символом богатства в Европе, долине Нила, Юго-Западной Азии и Индии на протяжении более пяти тысяч лет. Однако в Китае и Центральной Америке, как пишет Грэм Кларк, до сравнительно недавнего времени гораздо более ценным был нефрит. Когда вождь ацтеков Монтесума принимал испанца Диаса дель Кастильо и щедро подарил ему зеленые камешки, чтобы тот отвез их своему государю, Монтесуме пришлось дипломатично пояснить, что каждый из этих камней стоил дороже, чем такого же веса золотой самородок. В Японии, где ни золото, ни нефрит не считаются признаками особенного великолепия, люди украшают бриллиантами кольца из платины, которая действительно является более дорогим материалом. Если уж на то пошло, бриллианты стали лучшими друзьями девушек только после XШ века, когда ювелиры изобрели технику огранки камней.

Если у человеческих символов богатства и есть общее качество, то это их изменчивость. Они меняются, даже если этими символами являются физические особенности нашего тела. Например, жир обычно символизировал богатство там, где голод или просто нехватка еды делали пищу символом статуса. Когда в XIX веке исследователь Джон Ханнинг Спик(Английский исследователь Африки (1827—1864). В 1854— 1855 и 1856—1859 гг. вместе с Р. Ф. Бертоном исследовал Сомали и открыл озеро Танганьика, в 1858 г. открыл озеро Виктория, позднее установил, что река Виктория-Нил вытекает из него) побывал в области Карагве в северо-западной части теперешней Танзании, он обнаружил, что молодых жен короля обильно кормили молоком, от чего они распухали так, что не могли двигаться. Спику — этому предвестнику политкорректного отношения европейцев к делам колоний — даже пришлось катать разжиревших на молоке жен по земле, чтобы измерить их. Один биолог быстро подобрал аналогию, сравнив этих жен со своего рода кастой внутри вида аризонских медовых муравьев (Аризонские медовые муравьи — небольшие муравьи, обитающие на юго-западе США и в Мексике, делают запасы сока сахарного дуба), представителей которой собратья пичкают едой, пока их брюшки не распухнут до размера вишен, затем подвешивают к потолку в качестве живых резервуаров, «долготерпеливых емкостей со сладкой жидкостью», которые опустошаются в трудные времена.

Вплоть до начала XX века тучность символизировала богатство и в Европе и в Америке. Если богач был «толстым Адонисом», как король Георг IV, или «упитанным сластолюбцем», как король Эдуард VII, то он демонстрировал, как сказал бы Веблен, что ему совсем не приходится работать. Для молодых незамужних женщин идеалом оставалась тонкая талия. Но, выходя замуж за богачей, они зачастую слишком много ели и раздавались вширь, как африканские королевы или медовые муравьи, а все для того, чтобы создать в доме сладкую жизнь.

Даже сейчас некоторые богатые люди сохраняют имидж «денежных мешков». Нефтяной магнат-миллиардер Марвин Дэвис(Родился в 1925 г. В 1980-х гг. купил киностудию 20th Century Fox)настолько грузен, что в ресторане Spago Beverly Hills, где он частенько обедает по два раза в день, для него специально приобрели особенно массивный стул. Когда он идет в другой ресторан, то иногда берет с собой свой стул (хотя, если быть точным, его тащат телохранители). Однако полнота перестала символизировать богатство примерно тогда, когда она стала доступной любому работяге. В 1960 году было проведено исследование, показавшее, что в Индии полнота все еще «украшает» высшие классы, а вот на Манхэттене примерно в то же время лишь 5% представительниц из высшего общественного слоя имели избыточный вес (по сравнению с 30% женщин из низших классов). Большинство богатых людей сегодня хотят быть стройными и мускулистыми. Конечно, они до сих пор практикуют расточительное потребление, но вместо того чтобы набивать животы, они оснащают свои дома комнатами, похожими на шикарные механизированные цеха. Они занимаются спортом так же усердно, как век назад обжирались. Я встречал одного мультимиллионера и одного миллиардера, которые используют появившееся у них благодаря богатству свободное время, чтобы не менее восьми

часов в день заниматься того или иного рода ручным трудом. Примерно то же самое их предки делали за минимальную заработную плату. В Аспене мультимиллионеры иногда состязаются друг с другом за статус, гоняя на горных велосипедах.

Жир и общественное положение сегодня неразрывно связаны лишь в одной особой форме демонстрации. Антрополог из университета Texas A&M сообщает, что «в районе Далласа и Форт-Уорта состоятельные родители часто дают дочкам деньги на пластические операции по увеличению груди в качестве подарка на окончание школы. Как родители, так и дочери открыто признают, что девушка с большой грудью окажется популярнее в колледже. Как сказал один студент: „В богатых семьях парни получают к окончанию школы спортивные машины, а девушки — большие груди"».

Тон кожи и прическа тоже по-разному использовались в качестве знаков статуса. Большинство из нас любят пощеголять ровным загаром среди зимы, как будто мы только что вернулись из Санкт-Морица, и пусть завистливые домоседы злобно бормочут что-то насчет рака кожи. При развращенном дворе Людовика XV, напротив, модно было пудрить лицо, шею и грудь, чтобы они становились мертвенно-бледными. Эта бледность, будто бы выступившая после недельного па-де-де под балдахином, подчеркивалась мушками. К несчастью, прически в то время были очень изощренными и даже создавались на основе проволочных каркасов, поэтому единственное, что модницы могли себе позволить в постели, — спать сидя. Следившие за модой мужчины нередко спали с бигуди на верхней губе, завивая усы, — еще один печальный триумф демонстративного поведения над сексом.

Подражание и конкуренция символов статуса

Вторая проблема, связанная с расточительством как способом демонстрации богатства, заключается в том, что, подобно Кристофу Роканкуру, предаваться ему (хотя бы некоторое время) может практически каждый. Несколько лет назад в клубе Jimmy'z (Монако) слухи о возможном приезде принца Альберта привлекали женщин, которые мечтали стать принцессами, а те, в свою очередь, привлекали мужчин, которые притворялись принцами. За одним из столиков сидели пятеро холостяков, которые поочередно пользовались «роллс-ройсом», чтобы повысить свои шансы на свидание. Натуралисту это напомнило бы то, как беззащитные животные иногда подражают какому-нибудь более яркому, красивому или опасному виду. Так, некоторые мотыльки всю жизнь блестяще имитируют осу. Некоторым жукам удается изображать из себя муравьев и бесплатно харчеваться и жить в муравьиной колонии, а также пользоваться их системой безопасности. Так поступают и люди; мы не столь отличны друг от друга, как любим считать.

Подобная маскировка, должно быть, обескураживает охотящихся за ресурсами молодых женщин, которые пытаются отличить на танцполе шейха от лоха на «роллс-ройсе». Подражание — упорное заимствование знаков и символов богатства — является причиной давнишней войны не только между мужчинами и женщинами, но также между богатыми и практически всеми остальными. Высшие классы «не хотят от простого человека ничего, — лукаво пишет

герцог Бедфордский, — кроме того, чтобы он оставался простым. Как можно выделяться, если люди вокруг недостаточно обычны?» Подражание среднего класса заставляет богатых людей обороняться, «то проявляя твердость, то идя на обман», и они постоянно стараются увернуться и ускользнуть, чтобы мы их не догнали.

Таким образом, частая смена символов богатства — это не случайность, а необходимость. Код расточительного потребления должен меняться едва ли не ежедневно, чтобы стремящиеся наверх не проникли обманным путем в ряды богатых. Так что если в этом году символ статуса — Рождество на острове Сент-Бартс, то в следующем, возможно, надо будет отправиться на ранчо в Патагонию. В этом году на кухне богатого человека должен стоять отделанный деревом холодильник Sub-Zero за 3,5 тысячи долларов. Через год Sub-Zero уже будет у состоятельных представителей среднего класса, а на лучших кухнях появятся Trauslens со стеклянными дверьми по цене 10 тысяч долларов (а служащие должны будут следить за тем, чтобы лежащие внутри остатки еды смотрелись аппетитно). Эта бесконечная череда ходов и ответных мер, сосуществование имитаторов и имитируемых, наблюдается со времен возникновения богатства как такового.

При внимательном изучении регулирующих расходы законов оказывается, что они почти всегда являлись попыткой высших классов ограничить расточительное потребление имитаторов и не дать толпе возвыситься. Археологи, нашедшие множество доказательств существования этих правил, называют их инструментами «освящения, легитимации и отделения

вождя и других лиц, имевших высокий статус, от остальной части населения». Так, в петиции к английскому королю XIV века просители жалуются на то, что «разные люди различного положения носят одеяния, не подобающие их сословиям; а именно работники... одеваются как ремесленники, ремесленники — как камердинеры, камердинеры — как сквайры, сквайры — как рыцари... бедные женщины — как леди, а бедные писари одеваются в меха, как король и лорды». Выскочки взвинчивали цены, которые негодующим аристократам приходилось платить за роскошные товары. Духовенство присоединилось к призывам ограничить излишние траты, которые якобы уменьшали пожертвования церкви. И всегда за этими практическими соображениями таилось чувство гнева, вызванное столь неподобающим поведением недостойных. В XV веке в Англии один комментатор, говоря о пользе новшеств, возмущенно распространялся насчет того, сколь несоответствующе своему положению ведут себя низшие сословия, подражая моде богатых на длинные, до лодыжек, отороченные мехом рукава: «Теперь нам ни к чему метлы, ведь всю грязь на улицах подметут своими рукавами нищие конюхи». Стремление мобильных граждан выделиться было непреодолимо, как о том пишет автор XVII века, жалующийся на претенциозность купца средней руки: «Пока он видит блеск золота и серебра на одеждах аристократов, он скорее заложит все свое имущество, чем расстанется с мыслью носить такие же».

Законы, регулирующие расходы, почти всегда оказывались неспособны противостоять этой мощной тенденции, и битва за символы статуса продолжалась на зыбкой почве рынка. Помимо частой смены символов богатства, одним из стандартных приемов борьбы с подражателями является увеличение масштабности и «капиталоемкости» демонстраций — строительство громадных домов, покупка более ценных произведений искусства и более дорогих самолетов и прочее действительно расточительное потребление. Так, один нувориш с западного побережья США, семья которого и так владеет небольшой эскадрильей, недавно заметил в беседе с другом: «Не знаешь, можно ли купить авианосец?» Пока это не более чем разговоры. Но в престижном подарочном каталоге Neiman Marcus уже предлагается подводная лодка за 20 миллионов долларов, способная оставаться под водой двадцать дней, так что, быть может, скоро в продаже появятся эсминцы класса Arleigh Burke. Богатые люди часто объясняют подобные крайности внешним давлением. Они чувствуют, что вынуждены заниматься масштабной саморекламой, и жалуются, что порой это противоречит их скромным запросам. Например, один миллиардер, лидер в сфере слияний и поглощений компаний, имел коттедж на Ред-Маунтин в Аспене, который был удобным и только. Он его снес и воздвиг на прежнем месте настоящую достопримечательность площадью 8 тысяч квадратных футов, чтобы отпраздновать в ней следующее Рождество. «У меня был красивый домик в Аспене, — сокрушался он позже, томясь в своих хоромах, — а все уговаривали меня построить это». Ну тут он, конечно, лукавил. Человек, привыкший всегда идти собственным путем, не сносит дом просто потому, что всем вокруг это кажется отличной идеей. Он делает это, чтобы выделиться на фоне людей, стоящих ниже на социально-экономической лестнице и упорно копирующих (Фонд, способствующий изучению истории европейского искусства, архитектуры, археологии и сохранению культурного наследия с античных времен до XIX века) каждое его движение.

В целях борьбы с подражателями богатые до сих пор проводят регулирующие расходы законопроекты, принимающие теперь форму нормативов по охране окружающей среды. Например, в Аспене много домов имеют площадь 15 тысяч квадратных футов, а у принца Бандара, посла Саудовской Аравии в США, загородный «домик» в 55 тысяч квадратных футов. «Гонка вооружений» в сфере недвижимости столь неумолима, что местные власти недавно приняли закон, ограничивающий площадь новостроек 5 тысячами квадратных футов. Впрочем, те, кто настаивает (а таких много), все же могут построить дом покрупнее, купив права на застройку у собственников в тех районах, где строительство запрещено. В Медине, городе-спутнике Сиэтла, недавно объявили временный мораторий на строительство домов площадью более

13,5 тысячи квадратных футов, отчасти потому, что содержание громадных домов ложится тяжким бременем на все население. В 2000 году, когда в среднем каждый дом израсходовал около 300 тонн воды, здание Билла Гейтса площадью 65 тысяч квадратных футов потребило почти 18 тысяч тонн воды.

Вокруг каждого богача, помимо членов его семьи, вертится целый рой специалистов, готовых предупредить его, если он начнет уступать своим подражателям в «гонке вооружений». Агент по торговле недвижимостью, дизайнер по интерьерам, модельер, ювелир, устроитель вечеринок, арт-дилер, конструктор яхт, фандрайзер благотворительного фонда — все они, будто

сговорившись, взвинчивают темп состязания. За спиной Дж. Пола Гетто люди иногда посмеивались над его амбициями коллекционера живописи и сплетничали о том, что сделка доставляет ему больше удовольствия, чем сама картина. Арт-дилер Бернард Беренсон сказал об этом Гетто прямо. Намереваясь направить его внимание на живописные шедевры, Беренсон писал ему: «До сих пор вы приобретали картины, подобные тем, что Фонд Самюэля Кресса1 посылает в любую дыру, где есть пятицентовая лавка»(Розничная сеть, созданная Фрэнком Вулвортом (1852— 1912). В его универмагах первоначально были товары только по двум ценам — 5 и 10 центов. Кроме того, он считается изобретателем ценника). Когда человек становится богатым, жесты, представляющиеся дарителю щедрыми, вдруг начинают казаться получателям скупыми. Например, когда Беренсон умер, его компаньон попросил Гетто пожертвовать средства для превращения расположенной во Флоренции виллы Беренсона в школу искусств. Гетто послал тысячу долларов. Получатели сочли себя оскорбленными и отправили деньги назад. Общество ожидает от богачей демонстраций, соответствующих их состоянию.

Захави возводит эту идею в ранг биологического принципа. Он утверждает, что демонстрация может быть убедительна лишь в том случае, если требует больших затрат от индивидуума. Иначе говоря, цена должна быть значительной не только объективно, но и с точки зрения индивидуума. Иначе никто не отнесется к его действиям серьезно. Большинство людей судят об этом интуитивно. Набор декоративной бижутерии может быть очень трогательным, когда его вам дарит ребенок школьного возраста, но совсем другое дело, если такой подарок преподносит муж-миллиардер. Точно так же, поскольку Билл Гейтс не особенно жалел о ста или двухстах миллионах долларов в год, которые он жертвовал в середине 1990-х годов, то эти благотворительные акты не произвели сильного впечатления на человечество.

Инфляция сигнала

Мы добрались до третьей проблемы, связанной с расточительным потреблением. Определить подходящую цену и сделать себе выразительную рекламу становится очень сложно, когда денег у вас столько, что ими можно набить кита или даже стаю китов. Насколько большой дом вы можете построить? Насколько дорогую картину вы можете в нем повесить? Насколько обильный обед вы можете съесть? Насколько потрясающий бриллиант вы можете подарить своей возлюбленной? Деньги теряют значение. «Каждый новый миллион волновал меньше, чем предыдущий», — сказал мне технический директор одной компании, который, впрочем, не отказался от участия в конкурентной борьбе и по-прежнему гоняется за миллионами. А женщина, бывавшая и жившая в самых роскошных домах мира, удрученно призналась, что ничто ее больше не впечатляет. «Теряется восприимчивость», — сказала она.

Часто кажется, что в международном сообществе богатых людей каждый может позволить себе практически любые расходы. Поэтому многие формы расточительного потребления теряют свою ценность. Здесь вступает в силу процесс, который Захави называет инфляцией сигнала. Если каждый достаточно богат, чтобы демонстрировать определенный сигнал, или если «цена сигнала снижается до такого уровня, что его может позволить себе каждый индивидуум, то данный сигнал оказывается неспособен обнаруживать различия в качестве или мотивации индивидуумов». Он приводит пример обитающих в Австралии атласных шалашников. В обычных условиях самцы данного вида украшают свои гнезда редко встречающимися синими перьями, а также синими цветами, которые необходимо часто менять. Соревнуясь, самцы крадут эти синие предметы друг у друга и разрушают шалаши соперников. Однако рядом с жильем людей часто полно пластикового мусора синего цвета. Шалашник, должно быть, чувствует себя там, как Крез, узревший, что весь мир стал золотым. Они не могут

отказаться от привычки собирать синие предметы, но делают это уже без прежнего рвения. Вместо того чтобы красть синие объекты, они борются с конкурентами лишь посредством разрушения их шалашей.

Среди людей классическим примером деградации очень яркого расточительного потребления под влиянием инфляции сигнала являются кружева. До середины XVIII века плетение кружев требовало кропотливого ручного труда. Их красота и дороговизна (опять-таки эффект Веблена) делали их одним из главных средств демонстрации богатства. Кружева окаймляли шеи аристократов, словно воротник какой-нибудь особенно великолепной птицы. Их ширина, регулируемая специальными законами, порой служила мерилом социального статуса. У немцев по сей день сохранилось выражение, призванное ставить на место тех, кто занимает более низкое положение: Du bist nicht meine kragenweite («Твой воротник уже моего»). Отсюда также и широкая распространенность портретов XVI и XVII веков, на которых владетельные особы, мужчины и женщины, предстают, как выразился французский современник, в воротниках, «напоминающих органные трубы, искривленных или сморщенных, словно вилок капусты, и огромных, как крыло ветряной мельницы». Из величественных такие демонстрации часто превращались в смехотворные, причем на это начали обращать внимание задолго до нас. Еще в XVII веке насмешник изобразил одну даму завернутой в кружева так, что она «выглядела как индейка, которая чистит перышки и расправляет гребешок».

Самим богачам, без сомнения, нравился производимый эффект, ведь это позволяло им недвусмысленно заявлять о своем статусе. Они даже соглашались мириться с крахмалом, горячими гофрировальными палочками, благодаря которым складки приобретали твердость, и другими неудобствами, необходимыми для сохранения формы воротника. Маргарита Валуа, супруга короля Франции Генриха IV, носила такой большой воротник, что ей требовалась ложка длиной два фута, чтобы отведать суп, — столь непростой оказывалась эта задача. Английская королева Елизавета носила самые высокие и тугие воротники в Европе, часто из золотых или серебряных кружев. Она познакомила королевство с крахмалом — еще одним нововведением богатых, — когда обнаружила, что жена ее кучера привезла с собой этот секрет из Фландрии. Кроме того, она поставила у лондонских городских ворот стражников, которые отрезали у граждан воротники, превышающие дозволенные их сословию размеры. Суммы, тратившиеся на такого рода демонстрации, были огромны, даже если не учитывать инфляцию. Король Франции Генрих III однажды появился на церемонии в платье, отделанном четырьмя тысячами ярдов (более двух миль) золотых кружев. Английский аристократ лорд Генри Беркли подал в суд на своего портного, заявив, что тот обманул его на восемьдесят унций серебра при изготовлении кружев, пошедших на единственный костюм. При Якове I английская королевская семья истратила 614 фунтов стерлингов на кружевное белье для своей четвертой дочери — принцессы Софии, прожившей всего три дня (это не считая стоимости изображения кружевного покрывала, вырезанного на ее надгробии в Вестминстерском аббатстве). Бен Джонсон(Английский драматург (в его пьесах играл Шекспир), поэт и критик (1572-1637)) едва ли преувеличил, когда пошутил насчет того, что искусство быть джентльменом заключается в умении превратить «четыре или пять сотен акров вашей лучшей земли в два или три сундука одежды». Но вся эта чрезвычайно сложная форма демонстративного поведения обратилась в прах после XVIII века, когда изобретение машин сделало кружева и позументы доступными простым людям. Как атласные шалашники, осыпанные синим пластиком, богачи вдруг потеряли интерес к витиеватым кружевам. «В таком случае, — пишет Захави, — сигнал теряет свою ценность. Поскольку стоимость сигнала резко упала, он оказывается бесполезным и вскоре исчезает». В результате сегодня даже кружевные скатерти встречаются редко, а фраза «lace curtain Irish»

(Lace-curtain — «обывательский», «мещанский», lace curtains — «кружевные (тюлевые) занавески») звучит как оскорбление в адрес людей, которые стоят слишком низко на социально-экономической лестнице, чтобы осознать, насколько обесценился их любимый символ статуса. То, что произошло с кружевами, безусловно, повторялось со многими другими формами демонстративного поведения на протяжении индустриальной эры. Оригинальная модель демонстрации воспроизводится в широком масштабе и почти сразу же теряет всякую ценность. Теперь это происходит постоянно.

Неизменным остается лишь неугасимое инстинктивное стремление людей производить впечатление. Так что же делать бывшему моту? Один из способов укрепления статуса — совершение рискованных поступков. Ларри Эллисон из Oracle, возможно, уже не чувствует ни ужаса от потери нескольких миллиардов задень, ни радости от их возвращения. Эти изменения не оказывают материального воздействия на качество его жизни. В его мире деньги как таковые подверглись суровой инфляции сигнала. Но что всегда остается в цене, так это собственная жизнь. Быть может, именно поэтому некоторые богачи совершают такие глупые, опасные и очень впечатляющие поступки. Эллисон участвует в учебных воздушных боях на своем реактивном истребителе Marchetti, толстяк Майкл Прайс, суперзвезда в мире взаимных фондов, играет в небезопасное поло, а Стив Фоссет то и дело падает с неба. Рискуя жизнью, вы всегда производите эффектную демонстрацию. Такое поразительное мотовство все еще обращает внимание даже пресыщенных богачей, заставляя их сказать: «О-о-о!»

А как быть богачам-домоседам? Их часто привлекают объекты, связанные с историческими личностями, чья смерть страхует от инфляции сигнала. Такого рода знаки статуса также взывают к духам великих людей прошлого, которых богачи могут считать единственной ровней себе. Например, однажды я был в гостях у самостоятельно сделавшей состояние миллионерши Ноэль Кэмпбелл-Шарп — издательницы журналов навроде Cosmopolitain — в ее доме недалеко от Дублина. Горничная проводила меня в гостиную, где в камине горел огонь, а на столе у двери лежал экземпляр справочника «Выдающиеся люди современности» с закладкой в том месте, где была статья о Кэмпбелл-Шарп. Спустя пару минут вошла она сама — женщина средних лет, дитя шестидесятых с ярко-желтыми волосами и горящими, несколько дикими глазами. Мы немного поговорили, а затем она повела меня в комнату, превращенную в храм Наполеона. Потолок в ней обтянут зеленым и золотистым шелком, а на ковре были вытканы наполеоновские пчелы (Пчелы были изображены на гербе Наполеона) по краям и орел в центре. Она достала с полки книгу, которая когда-то хранилась в личной библиотеке Наполеона, и, взволнованно дыша, заявила: «Здесь повсюду частички Наполеона». В таком же духе производитель сантехники однажды вдохновенно рекламировал свои дорогие изделия: «Платон. Шекспир. Моцарт. Все они принимали ванну». И вы можете.

Самое эффективное средство против инфляции сигнала — ограничение демонстративного поведения теми сферами, которые все еще связаны с наиболее расточительными расходами. Это драгоценности, дома, произведения искусства и благотворительность. Богатые люди становятся экспертами в этих областях, и лучше всего не просто собирать самим, а судить о достоинствах коллекций соперников. Например, женщина может появиться на частной вечеринке в Палм-Бич, щеголяя бриллиантом, который с виду стоит миллион долларов. «Но она могла потратить всего лишь 140 тысяч долларов», — говорит ювелир с Уорт-авеню. Это все равно что дополнительные перья, приклеенные к хвосту деревенской ласточки. «Возможно, у него есть малозаметный оттенок. Это не высококлассный белый бриллиант, так что я предупредил бы владельца не носить его днем». Люди, занимающие видное положение в обществе, часто посещают курсы по изучению драгоценностей, чтобы отличать такие сомнительные экземпляры от действительно «серьезных драгоценностей». «Серьезные драгоценности» — это любимое клише богатых женщин наряду с «солидными мужчинами». Например, однажды я слышал, как богатая женщина высказалась об украшении пятилетней дочери состоятельной семьи из Саудовской Аравии: «Бриллианты грушевидной формы, группы D, без изъянов».

Я выразил недоумение. «Это отборные белые бриллианты, — объяснила она. — Бриллианты групп D, E и F — хорошие. G или ниже означает, что вы бедны. Если у вас наметанный глаз, то определить можно сразу. Вы не всегда отличите D от E без лупы, да и стоят они примерно одинаково». Разумеется, было бы плохим тоном достать лупу, чтобы рассмотреть бриллианты ребенка из арабской королевской семьи. Это было бы проявлением потребительской дотошности — противоположности демонстративного потребления. Но курсы по изучению драгоценностей помогают достаточно точно оценить изделие на глаз. Те, кому это не удается, порой специально заходят к ювелиру с Уорт-авеню и спрашивают: «Это украшение на самом деле из вашего магазина? Сколько это стоило? Сколько каратов?» Магазин предпочитает, чтобы на подобные вопросы отвечал сам владелец, который сделает это с

радостью и наверняка преувеличит. «По-моему, о таких вещах люди редко высказываются сдержанно», — довольно произнес ювелир.

Не менее пристально изучаются и ранжируются акты благотворительности. Важно не просто отдать много денег, а отдать их нужной организации. Так, новички в Палм-Бич часто начинают свою филантропическую деятельность с оперы, пока не понимают, что это не открывает им двери на самые интересные вечеринки. Опере все равно, кто они такие, говорит местный наблюдатель, «пока удается получить деньги по чеку». Поэтому вскоре люди начинают вкладывать средства в борьбу с раком, а это уже «список В». «В этом городе все стараются друг друга перещеголять». Если им хватит терпения, то они доберутся и до «списка А», где можно выбирать между Обществом детей-инвалидов и Фондом охраны природы Палм-Бич (занимающимся благородным делом сохранения всей прелести Палм-Бич для богатых). Кроме того, нувориши обращаются к живописи, понимая, как сказал один житель Аспена, что «если у вас на стене не висит хорошая картина, то это наносит большой ущерб статусу. Лучше позаботиться об этом». Часто богачи предпочитают самые дорогие картины, те, что один парижский арт-дилер называет картинами с открыток. «Мне нужен Моне. Мне нужна картина Моне, которую узнают все. Мне нужны „Лилии". Мне нужны „Стога сена". Или Ренуар, „Девушка за роялем". Так, чтобы любой гость сразу же увидел, что это бесценное произведение искусства». Такая живопись — самая дорогая форма расточительного потребления, и вместе с ней покупатель как бы приобретает родословную, тешится впечатлением, что он не просто достиг вершины, а находился на ней всегда.

Что не так с демонстративным потреблением?

Но со временем многие богатые люди понимают, что даже это не доставляет им желанного социального положения. Что-то в модели расточительного потребления работает не так, как ожидается. У животных самая яркая демонстрация является, как правило, лучшим индикатором качества особи. Стремление же человека слишком ярко подчеркнуть свое богатство, ум или любое другое нужное качество приводит к обратному результату: окружающие начинают подозревать, что с этим качеством что-то не так. Злоупотребление драгоценностями, как, например, в случае с упоминавшейся ранее графиней, часто свидетельствует об утраченной молодости и красоте. В романе «Любовь на холоде» Нэнси Митфорд описывает, как ее вымышленная героиня леди Монтдор принимает гостей в великолепном загородном имении: «Никто не мог отрицать, что она, буквально усыпанная огромными бриллиантами, выглядела впечатляюще: диадема, ожерелье, серьги, огромный палатинский крест на груди, браслеты от запястий до локтей поверх замшевых перчаток и броши везде, где для них было место. Украшенная потрясающими драгоценностями, окруженная всеми возможными внешними атрибутами, она самим своим поведением излучала чувство собственного превосходства. Она была тореадором на своей арене, божеством в своем храме, причиной и центром представления».

Но никто не хотел жениться на ней. «Не думаю, что леди Монтдор можно было назвать красивой или со вкусом одетой, — пишет Митфорд, — она была стара, и все тут». По правде говоря, целью такого рода демонстрации является не привлечение партнера, а буквально ослепление, внушение благоговейного трепета и обращение на себя особого внимания. Это сродни флирту или тому, как мальчики-прислужники суетятся вокруг языческого идола. «Серьезные драгоценности» могут сделать немолодую уже женщину центром всеобщего внимания, но они лишь скрывают печальную правду о том, что другая, более ценная красота увяла.

Расточительное потребление может оказаться опасным даже для молодых и красивых. В более раннюю и невинную эпоху Консуэла Вандербильт гостила в Hotel de Paris. Вскоре она обнаружила, что ее общение с мужчинами, ужинавшими в компании красивых женщин, было нежелательным, хотя некоторые из этих мужчин просили ее руки несколькими месяцами ранее. Вандербильт, в высшей степени рассудительная и настойчивая особа, добилась разъяснений от своего упрямого мужа герцога Мальборо: красивые женщины были куртизанками, или, если пользоваться менее возвышенным современным термином, проститутками. Вандербильт стала свидетельницей жестокой конкуренции между двумя такими женщинами. «Красотка» Отеро была «темноволосой пылкой молодой женщиной, в жилах которой текла смесь греческой и

цыганской крови. Она всегда ярко одевалась, чтобы подчеркнуть великолепную фигуру». Лиан Пуже была «очаровательна» и более утонченна.

В своей дуэли они использовали то простое оружие, которое было главной наградой куртизанок как тогда, так и теперь. «Ради них тратились и проигрывались целые состояния, а размер ставок зависел от сравнительной стоимости их драгоценностей, — пишет Вандербильт, — поэтому неудивительно, что Отеро бросила вызов сопернице, появившись в казино украшенной с ног до головы бесценными сокровищами. Это было ослепительное зрелище». Demi-monde(Полусвет (фр.)) щебетал о том, чем на это сможет ответить Пуже. Та, понимая, что меньшими средствами можно добиться большего, появилась следующей ночью в простом белом платье без единого украшения, которое могло бы отвлечь внимание от ее фигуры «группы D без изъянов». А дабы усилить эффект, она взяла с собой достаточно драгоценностей, чтобы превратить в ничто вычурную демонстрацию Отеро, но надела их на свою служанку. «Стремясь превзойти соперницу, Отеро пожертвовала вкусом и выставила себя на посмешище», — заключила Вандербильт. Мораль этой истории о расточительном потреблении очевидна. Умная и осторожная Лиан Пуже стала гранд-дамой, выйдя замуж за румынского князя. Отеро проиграла все свое состояние и умерла в бедности.

Недемонстративное потребление

Искусство быть богатым заключается не в демонстративном потреблении, а в недемонстративном потреблении. Чтобы воздать должное Веблену, это можно назвать замаскированным демонстративным потреблением. Здесь мы выходим за рамки естественной истории как таковой и вступаем в зону постоянной борьбы природы и культуры. Нашим естественным порывом является желание показать себя во всей красе, как павлин показывает свое великолепное оперение: посмотрите на мои бриллианты, посмотрите на моего Дега, посмотрите на меня. Вандербильт, например, честно призналась, что завидует куртизанкам. Ей казалось несправедливым то, что «приличная женщина, как говорится», не должна выставлять напоказ свою красоту: «Любая несдержанность во внешнем виде считалась безвкусицей, и ни одна хорошо воспитанная женщина не могла позволить себе выглядеть соблазнительно, по крайней мере в обществе». Вандербильт, дочь коммодора, была представительницей богатой семьи уже в третьем поколении и прекрасно понимала, даже если ей это не нравилось, что «излишек украшений тут же низвел бы вас до дам полусвета». И все же ей приходилось бороться со своим инстинктивным желанием покрасоваться.

Эта борьба оказывается гораздо более трудной для нуворишей, которые наконец-то дорвались до больших денег и хотят, чтобы все об этом узнали, «Они начинают покупать с огромным, потрясающим азартом», — писал Герберт Уэллс в 1909 году в романе «Тоно Бенге». Об одном из персонажей он добавляет: «Он стал неудержимо сорить деньгами и скупать с неистовой страстью... так яростно, словно его мятущийся дух стремился выразить себя в этом; он покупал, приводя всех нас в изумление и ужас; он покупал crescendo, покупал fortissimo, con molto expres-sione»(Музыкальные термины: crescendo — усиливая, fortissimo — чрезвычайно сильно, con molto expressione — с большим выражением (ит.).). Нувориши накапливают драгоценности, автомобили, квартиры и загородные дома, а также обслуживающий персонал. «Они уходят в это с головой, как другие уходят в работу, — писал Уэллс. — Они говорят, думают и мечтают о собственности — это их классовый признак». Но в конце концов они понимают, что если цель — приобретение статуса, а не просто имущества, то они, вероятно, выбирают не те вещи.

«В 1981 годуя купил „роллс-ройс". Я хотел, чтобы весь мир узнал о моем успехе, — признался недавно адвокат Алан Грабман. — А в 1990 году мой близкий друг Дэвид Геффен сказал: „Знаешь, Алан, тебе не стоит ездить на „роллс-ройсе". Пожалуйста, избавься от этой машины". У меня на лбу как будто замигала неоновая надпись: НУВОРИШ». Теперь даже сам Грабман понимает, что «роллс-ройс» был «полусветским» украшением.

Не совсем понятно, почему человеческая культура развивалась в этом направлении, от естественного стремления покрасоваться к более скромному поведению. В случае Консуэлы Вандербильт одним из факторов была опека партнера. Как мусульманин, заставляющий своих женщин носить чадру, богатый муж времен Вандербильт желал уменьшить соблазнительность своей жены для окружающих, чтобы свести к минимуму ее шансы на супружескую измену.

Таким образом он приобретал дополнительную уверенность в отцовстве своих детей и мог с легким сердцем отправляться к блестящим побрякушкам своей куртизанки в Монте-Карло.

Безопасность в широком смысле также призывает к недемонстративному потреблению. Красивые женщины привлекают плейбоев, а люди, выставляющие напоказ свое богатство, рискуют стать жертвами воров, похитителей, сатириков, фандрайзеров и ворчащих внимательных священников. Женщина, надевающая наряд от Жан-Поля Готье в каком-нибудь Кларксбурге, может по меньшей мере столкнуться с негодованием или (что, возможно, даже хуже) просто с непониманием соседей. Поэтому богатые часто практикуют двойную стратегию выживания. С одной стороны, они придерживаются модели недемонстративного потребления в родных краях, где они разбогатели, а с другой — посещают клубы, совершают «выходы в свет» или отправляются на отдых в анклавы псевдовидов, где приемлема более яркая самореклама.

Сходная стратегия маскировки и демонстрации встречается и в природе. Например, некоторые имеющие красивые узоры бабочки и мотыльки маскируются под кусочки коры или сухие листья, а другие (вот уж подлинная скромность) виды так и вовсе притворяются птичьим пометом, чтобы их не обнаружили хищники. Есть мотыльки, которые демонстрируют яркую раскраску крыльев только для того, чтобы напугать хищников, и бабочки, которые показывают свои настоящие цвета только в окружении себе подобных. Они «включают» свои прелести лишь тогда, когда есть шанс привлечь желанного партнера. Они посылают сигналы, понятные только «посвященным». Так, самки мотыльков не раскрывают своих любовных намерений перед грязной толпой. Вместо этого они источают тонкий аромат, который улавливают лишь самцы их вида. Сложные антенны самцов, имеющие 1 700 волосков-рецепторов, очень чувствительны к таким намекам. Самка же, в свою очередь, выявляет достойного спутника по мелким нюансам издаваемого им запаха.

Должно быть, богатые иногда чувствуют себя так же, ведь и они порой предпочитают путешествовать инкогнито, потому что это безопаснее или просто приятнее. Например, принц Альберт, будучи в 1970-х годах студентом американского колледжа, старался походить на других и называл себя просто Эл Гримальди. Примерно из тех же соображений лорд Кеннет Томпсон(Глава издательско-информационной группы Thompson Corp., владеющей 55 североамериканскими газетами (р. 1923)) почти неизвестен в своем родном городе Торонто, хотя он один из богатейших людей мира, а также один из самых влиятельных издателей. Он не фотографируется, потому что не хочет лишаться возможности купить пару носков со скидкой в магазине напротив своего офиса (а ведь этим магазином владеет он сам). В то же время при необходимости богатые всегда могут взмахнуть крылышками, чтобы поразить нужных людей, и все их вибриссы (Длинные жесткие механочувствительные волосы, стержни которых выступают над поверхностью волосяного покрова многих млекопитающих и могут воспринимать малейшие колебания окружающей среды. Британская компания, производящая модную одежду и аксессуары) (или, по крайней мере, вибриссы их личных помощников) настроены на то, чтобы выявлять людей, перед которыми действительно стоит покрасоваться. Отсюда и все упоминания школ, ресторанов, курортов и знаменитых друзей, служащие своего рода кодом (как и тонкий аромат мотылька), позволяющим отличить достойных от недостойных. Они оде-ваются скромно, но почти всегда в их одежде есть намеки: пальто из габардина оторочено стриженой норкой, а у простой белой блузки есть характерный для Burberry2 клетчатый узор на внутренней стороне воротника, где его смогут разглядеть лишь те, кого владелец подпустит поближе. То, что кажется обычной хлопчатобумажной рубахой, на самом деле изделие от Borelli — лучшего в мире производителя — стоимостью 340 долларов, и те, кто может позволить себе такую вещь, узнают ее по сиреневым строчкам. По этой же причине есть места вроде Монако, Палм-Бич и Аспена, которые существуют для богатых людей, собирающихся там, чтобы уступить соблазну показать себя во всей красе, соблазну, который им приходится сдерживать дома. Ювелир с Уорт-авеню отметил, что бостонцы «сильнее всех сопротивляются» покупке вычурных украшений, «но зато приобретают самые большие». Палм-Бич, как признался другой местный житель, — «это одно из последних мест в мире, где все еще можно появиться на людях в серьезных драгоценностях», а чтобы так было и впредь, полиция постоянно проверяет номерные знаки автомобилей, въезжающих по мостам в город. В Монако тоже не жалеют сил, чтобы женщина могла спокойно возвращаться домой в 4 часа утра со всеми своими

бриллиантами или даже оставить их на переднем сиденье «бентли» вместе с ключами в замке зажигания, а утром найти все на прежнем месте. У полиции Монако 81 видеокамера; они расставлены на всех улицах и в общественных местах этой страны размером с небольшой город. «Моя подруга шла как-то ночью домой и услышала за спиной шаги, — рассказывала мне одна женщина за бокалом шампанского. — Она пошла быстрее, но преследователь не отставал. Она подбежала к телефону, набрала полицию, а офицер ответил: „Здравствуйте, мадам Дюбо. Он один из наших и провожает вас домой"». Но выбор скромного недемонстративного поведения объясняется не только соображениями безопасности. Даже в своем безопасном мире богатые считают хвастовство неуместным. Хвастуны часто считают это проявлением зависти, если вообще обращают на это внимание. Таков и подтекст популярного анекдота о том, как принцесса Маргарет отреагировала на бриллиант от Cartier, который носила Элизабет Тейлор: «Он такой большой. Слишком вульгарно». В ответ Тейлор якобы надела кольцо на палец Маргарет и сказала: «Теперь он не кажется вам таким вульгарным, правда?» Однако если у представительницы королевской семьи и были поводы завидовать Лиз Тейлор, то бриллианты не входили в их число. Как правило, старая аристократия не боится увидеть что-то, что может вызвать зависть.

Искусное позерство

Так что же, недемонстративное потребление — это просто утонченный способ богатых сочетать богатство со скромностью? Напротив. Проявление сдержанности, небрежности или даже безразличия по отношению к богатству есть в конечном итоге наиболее эффективный способ похвастаться им. Когда Кэтрин Хепберн использовала свой «Оскар» как упор для двери в ванную, она не проявляла скромность; скромность заставила бы ее убрать эту вещь на чердак, а не держать ее в той комнате, куда мог на пару минут зайти любой гость. Выиграв четыре награды Академии киноискусств (а номинировалась она двенадцать раз), Хепберн вполне могла обращаться с ними небрежно. В подобных случаях небрежный стиль демонстрации часто впечатляет не меньше самого объекта демонстрации. Речь идет о некой бесцеремонной, беспечной манере, как та, что была свойственна моей собеседнице, выросшей в Париже в семье grande bourgeoisie. Она говорила об окружавших ее картинах Моне и Сислея так, как другие люди вспоминают церковные календари с изображением Девы Марии Скорбящей. Когда моя парижская знакомая приехала в английский загородный дом, чтобы поохотиться, на нее произвели должное впечатление картина Гольбейна в коридоре и полотно Стаббса — самое большое, которое она когда-либо видела, — висевшее в библиотеке. Когда в гостиной она увидела огромный портрет молодой девушки, то наивно воскликнула: «О, какая прелестная картина!» — и вновь была поражена, когда хозяин дома сказал: «Да, это портрет моей бабушки, написанный Сарджентом»(Джон Сингер Сарджент (1856—1925) — американский художник-портретист, в чьем творчестве синтезировались черты импрессионизма и модерна). Поднявшись наверх, чтобы переодеться к ужину, она обнаружила картину Гейнсборо в гардеробной в спальне для гостей. Действенность этой демонстрации объяснялась хотя бы отчасти тем, что она казалась такой естественной. К ужину молодая женщина, на которой до этого были надеты белые гольфы, появилась в платье с «вот такими» изумрудами, и тут сжатая в кулак рука моей подруги, словно кролик лапкой, застучала по ключице. Это оказалась хозяйка, которая после ужина в том же платье и высоких сапогах отправилась ухаживать за больной лошадью.

«Обстановка с чердака» — стиль интерьера в домах давно богатых людей — оставляет такое же впечатление небрежности и непринужденности. В голосе домовладельца сквозит очаровательная нотка самоуничижения, как в тот момент, когда Тара Рокфеллер,

жена Майкла, говорила: «Моя мама называет наш стиль „ранний чердак, поздний подвал"». А еще из этого следует, что счастливая пара имеет доступ к чердакам и подвалам семьи Рокфеллер. Такого рода преуменьшенная демонстрация является одним из самых эффективных барьеров против нуворишей, потому что, как сказал Нельсон Олдрич-младший, автор книги «Потомственное богатство» (сам он — бедный кузен Рокфеллеров), «это нельзя купить». В таких случаях потомственные богачи выделяются, не потребляя ничего. Один из графов Лонсдейлских, по-видимому, одевался (а также обставлял дом) с чердака. Когда друг

указал ему на его непредставительный внешний вид, тот ответил с безупречной аристократической самоуверенностью: «В Лондоне никто не знает, кто я, так что это не имеет значения. В Камберленде все знают, кто я, так что это не имеет значения». «Обстановка с чердака» все еще являлась знаком статуса в Англии 1980-х годов, когда Майкл Хезелтайн, издатель-миллионер в первом поколении, был министром в первом кабинете Маргарет Тэтчер. «Проблема Майкла в том, — насмешливо заметил член его же партии из высшего класса, — что ему пришлось покупать всю мебель».

Немного озадачивает то, почему потомственные богачи (если они стараются быть элегантными и непринужденными) так злятся на расточительных потребителей и презирают их. Расточительное потребление, конечно, характеризует индивидуума как новичка, а в мире животных особь, вторгающаяся в новую группу, рискует навлечь на себя подозрения, стать жертвой нападок и даже погибнуть. Одно исследование, проведенное в Руанде, показало, что самки, вступившие в большую группу горных горилл, подвергались агрессии со стороны местных самок, которые бросались на них, преследовали, толкали, кричали и иногда «хрюкали». Словно невежественный нувориш, новичок мог лишь иногда «рыгнуть» в ответ на это. Агрессия часто была «злорадной», то есть проявлявшая ее особь не получала дополнительной еды или иных выгод за свои труды. Казалось, она просто очерчивала границы между «своими» и «чужими». У других видов, в частности у диких лошадей, желтых павианов и кольцехвостых лемуров, притеснение новеньких самок может задерживать наступление у них беременности. Чужаки угрожают личному статусу особей и стабильности всей группы. Агрессия минимизирует или отсрочивает опасность, препятствуя ассимиляции новичков.

Однако сама по себе подобная угроза не объясняет, почему нарочитая демонстрация является таким табу. Люди на вершине иерархии зачастую достаточно надежно защищены, чтобы почувствовать угрозу, или же они слишком проницательны, чтобы показывать свои страхи. Более того, даже друзья или союзники находят публичную демонстрацию расточительного потребления неприятной. Почему Дэвид Геффен был так раздражен («Пожалуйста, избавься от этой машины») «роллс-ройсом» своего дорогого друга Алана Грабмана? В конце концов, Геффен сам был нуворишем, по крайней мере с точки зрения хронологии. (По голливудским меркам состояние, которому двадцать или тридцать лет, — это все равно что предки, участвовавшие в битве при Гастингсе. Тем не менее это все-таки богатство постниксоновского периода.) Проблема с «роллс-ройсом» заключалась не в откровенности попытки похвастаться богатством, а в желании Грабмана, «чтобы весь мир знал». А такому своему желанию богач потакать не должен, поскольку оно оскорбляет других богачей. Согласно своеобразному кодексу псевдовида, правильное демонстративное поведение богатого человека должно адресоваться главным образом (или даже исключительно) другим богатым людям. Обсуждая традицию оформления дома предметами с чердака, Нельсон Олдрич удачно подметил: «Весь смысл насаждения особой эстетики класса заключается в том, чтобы поднять его среду обитания выше суетных и неприятных денежных отношений к заоблачным высотам бескорыстного наслаждения».

Не то чтобы другие люди не берутся в расчет. Они берутся в расчет со знаком минус. Демонстрация может даже повредить статусу, если окажется понятна невежественным массам. По этой и другим причинам Герхард Рихтер(Немецкий поп-художник (р. 1932)) превосходит Норманна Рокуэлла(Норманн Рокуэлл (1894—1978) — американский художник-иллюстратор; подробнее см.: http://www.rockwell-site.com) Бридж считается более престижным, чем пятикарточный стад-покер. Лучшая демонстрация понятна только другим богачам. На модно одетой женщине может быть брошь, которую большинство людей приняли бы за стальную. Но богатый человек поймет, что на самом деле она куплена в Париже в магазинчике на Вандомской площади, который кажется обанкротившимся. В окнах розовато-лиловый бархат, и ни драгоценностей в витринах, ни вывески, кроме букв «J. A. R's», выгравированных на зеркальном стекле. Там за письменным столом, отделанным потертой синей кожей, ювелир Джоэл Розенталь принимает богатейших женщин мира и занимается необычным ремеслом. Он придает платине вид стали, а розовые сапфиры заставляет выглядеть как обычные аметисты. Его работа считается искусством, но лишь те, кто может себе такое позволить, догадаются, что один предмет может стоить 30 тысяч долларов. Смысл — в достигаемом таким образом

сокращении числа наблюдателей. «Для хорошо воспитанного человека значение имеет лишь оценка, данная ему культурно развитыми представителями высшего класса, к которому он принадлежит», — писал Веблен. Он утверждал, что богатый праздный класс достаточно разросся, чтобы «образовать среду, достаточную для целей приобретения самоуважения». Иными словами, эта среда подходит для псевдовида богатых людей, в котором «существует тенденция исключать из системы низшие слои населения даже в качестве зрителей, от которых можно было бы добиваться восхищения или покорности». То есть для богатых желание поразить незнакомца на улице столь же бессмысленно, как для павлина — желание поразить собаку.

Поэтому демонстративное поведение многих богатых людей эволюционирует в сторону все более незаметного потребления. Знаменитым художникам предпочитаются менее известные, но интригующие имена, а картинам, которые воспроизводят на открытках, — те, что на самом деле обнажают нерв творчества художника. Богачи начинают коллекционировать эстампы, которые слишком хрупки, чтобы вешать их на стену; часословы, которыми не станешь щеголять на коктейле; броши с бриллиантами с обратной стороны. Возможно, это вообще не кажется демонстративным поведением. Вещь может доставаться из тайника раз в несколько лет. От этого демонстрация только становится еще более избирательной и убедительной, поскольку подразумевает, во-первых, что владелец обладает неограниченными ресурсами, а во-вторых, что счастливый зритель попал в число избранных людей, которые могут по-настоящему оценить ее.

Святой Грааль

В ходе своего исследования я просил каждого человека, с которым беседовал, назвать самый впечатляющий объект демонстрации, который он когда-либо видел, — что-то настолько дорогое, уникальное, изысканное, соответствующее личности владельца, что никто не смог бы имитировать. Этот вопрос почти всегда ставил их в тупик. Люди, которые, казалось, каждое мгновенье жизни преклоняются перед материальными украшениями, как будто вообще не думали о демонстрации. Возможно, мой вопрос намекал на денежные отношения или, еще хуже, на красный зад обезьяны. А они парили в заоблачных высотах бескорыстного наслаждения.

У меня тоже был момент, когда я едва не поперхнулся (кхе-кхе-кхе). Как,-то днем я встретился с принцем Ренье в его кабинете во дворце семьи Гримальди в Монако. Учитывая то, что сам он — аристократ, официально титулуемый как S. A. S. (то есть son altesse serenissime — его светлость) Prince Rainier, я был немного удивлен, когда увидел в фойе картину, изображавшую эпизод из французской революции. Ренье, чья власть зависит от благорасположения соседней Франции, ухмыльнулся и сказал: «Это для моих французских гостей». Эдакое предостережение при входе.

Позднее, уже собираясь уходить, я заметил картину, скромно висевшую над дверью. Я узнал туманные очертания гавани и замок Гримальди на вершине скалы, обращенный к Средиземному морю. Принц Ренье упомянул, что изображенная на картине яхта принадлежала его деду Альберту I. Таким образом, картина являлась антологией неповторимых символов статуса: замок, из которого семья Гримальди правит вот уже 700 лет, страна, которой она владеет, и красивая яхта деда. Посетитель, «прочитавший» предостережение на входе, уходя, получает другое сообщение: эта семья неизменна и непоколебима, как сама скала. Не исключено, что какому-нибудь нуворишу, семья которого разбогатела всего-навсего лет триста назад, однажды удастся приобрести эту картину. Но никому не получить всего того, что с ней связано.

Манера, в которой была написана картина, показалась мне знакомой, и я спросил у принца Ренье имя художника.

«Клод Моне», — ответил он.

Глава 9 Жизнь на широкую ногу

Жилища богачей

If they could see me now, My little dusty group, Traipsing 'round this Million-dollar chicken coop!

(Видела бы сейчас моя маленькая тоскливая группа, как я слоняюсь по этой клетке стоимостью в миллион долларов! (англ.))

Дороти Филдс(Американская поэтесса, автор более 400 песен (1905— 1974))

Как-то днем в Марун-Крике, что рядом с Аспеном, один застройщик показывал мне недавно проданный им коттедж. Новые владельцы, заплатившие за него более 10 миллионов долларов, уже заселились, и здание выглядело как обжитой дом, причем весьма роскошный. Девять тысяч квадратных футов жилого пространства, заключенных в стены из пятнадцати дюймовых бревен, люстра из лосиных рогов над главным входом, набор тростей с посеребренными ручками в украшенной тонкой резьбой подставке для зонтиков в холле, а наверху, в огромной гостиной, — окно во всю стену с видом на лыжный спуск и поросший лесом горный склон.

«Мы работаем на совесть, так что, открывая дверь и получая вид на миллион долларов, — сказал застройщик, — вы невольно восклицаете: „Ух ты, да я в горах!"». Это был голубоглазый человек с короткой стрижкой, в черном свитере с высоким воротником и в кожаной куртке, с характерной «так-так-так-время-деньги»-манерой. Дом был сдан под ключ, то есть его тоже строили по принципу «время — деньги». «Основная причина, по которой люди покупают готовые дома — это время, — продолжал он. — Время — самый ценный ресурс. Большинство этих людей не хотят возиться с проектом, особенно если строительство идет на курорте, вдали от главного дома». Итак, он продает им готовый продукт с уже встроенными сигналами богатства, типичными для Аспена.

Так, несмотря на уютную обстановку, ни одна вещь (даже подушки с вышитыми на них остроумными афоризмами) не несла подлинного отпечатка личностей богатых и довольно известных людей, поселившихся здесь. Покупатель просто заплатил деньги и повернул ключ. Планировка, мебель, аксессуары, стиль — все выбрано застройщиком, вплоть до декоративных сундуков, маленьких картин в серебряных рамках, канделябров, полотенец (но не халатов) в ванной, Calphalon(Подразделение Newell Rubbermaid Inc., мирового лидера в производстве товаров для дома и офиса) и Williams-Sonoma(Производитель кухонной техники) на кухне, книг на кофейном столике и томов в кожаном переплете на каминной полке, включая один под названием «Lisez-Moi»(«Прочти меня» (фр.), — видимо, так по-парижски звучит «ни малейшего шанса». Застройщик даже выбрал висевшие на стенах картины. «Это коллекционные экземпляры? Это Шнабель?»(Джулиан Шнабель (р. 1951) — американский художник, скульптор, режиссер; картины см.: http://www.artcyclope-dia.com/artists/schnabeljulian) — «Нет, — сказал он, пробегая мимо красивых рам и западных пейзажей. — Картины стоят от 2 500 до 8 500 долларов. Но это лучше, чем обои». Над камином висел охотничий трофей — огромная голова. «Американские лоси висят в половине домов, которые я строю, — сказал он. — Прекрасные животные. Я стараюсь, чтобы что-то напоминало о горах». Желательно низкий, мужественный рев.

Идея строительства под ключ некоего усредненного жилья для богатых кажется странной, и с трудом верится, что такой прецедент может существовать в природе. И все же, когда весной в Джексон-Хоул (Вайоминг) прилетают желтые славки, деревья все еще стоят голые, а на земле лежит снег. Но славки понимают по форме и цвету ивовых ветвей, что это подходящее для них место жительства. Аналогичным образом, когда ученые предлагают выросшим в неволе воробьиным овсянкам лиственные и хвойные ветви, те садятся на последние, инстинктивно воспринимая их как сигнал наличия естественной среды обитания.

Застройщик просто посылает богатым такие же сигналы: кабинеты из сучковатой ольхи вместо

обычной ивы; итальянские столешницы из трехдюймового гранита вместо сосновых. Он как будто говорил о желтых славках, а не мультимиллионерах, когда произнес: «Время — ценнейший ресурс для этих людей. Они просто хотят, чтобы все было готово. Так что это эмоциональная покупка. [Гнездитесь здесь и сейчас] Кроме того, это безопасная инвестиционная стратегия. Сможете вы получить назад свои деньги? Еще как, даже с прибылью!»

Как и другие животные, богачи выбирают место обитания, полагаясь на особые сигналы, в основном культурные, как, например, стоящий в углу концертный рояль Steinway или тот факт, что на той же улице живет кто-то из Фордов. Но важны и биологические сигналы (например, наличие воды, больших деревьев или хорошего обзора), корни которых уходят во времена первых людей, живших в саванне. Мы любим дома с видом на водоем, потому что это ус-

покаивает нас так же, как когда-то близость водопоя. За отсутствием водоема мы стараемся окружить себя чистыми яркими поверхностями, потому что они напоминают блеск воды. (Стрекозы иногда попадаются на эту удочку и откладывают яйца на капот автомобиля вместо поверхности пруда.) Мы чувствуем себя комфортно рядом с ветвистыми деревьями, потому что наши предки ночевали на них, спасаясь от хищников. Вероятно, все мы руководствуемся одинаковыми сигналами при выборе места жительства. Однако лишь богатые люди могут получить то, к чему всех нас тянет.

Бленем

Когда богач решает построить дом своей мечты, он часто думает о чем-то вроде дворца Бленем, только лучше отапливаемом. Бленем — это необычайная смесь культурных и биологических сигналов, говорящих о высочайшем качестве места обитания, а также полезный пример сложной взаимосвязи дома с живущей в нем семьей. Впервые я увидел его на закате весеннего дня. Главная улица Вудстока — маленького английского городка в нескольких милях от Оксфорда — в конце поворачивает налево и заканчивается тупиком, огороженным высокой каменной стеной. Узкие ворота в центре стены еще были открыты, и я, проходя сквозь них, почувствовал, что попадаю в другое измерение: справа, посреди огромного частного парка, было озеро, в зеркале которого отражались три пролета великолепного каменного моста. (Как сказал по этому поводу Литтон Стрейчи(Английский историк, биограф, литературный критик (1880— 1932)): «Над озером есть мост, от вида которого положительно возникает эрекция». Такая реакция, принимая во внимание обстановку и самого автора этих слов, должна возникать в ответ на демонстрацию подчинения, а не господства.) Вдали стоит сам дворец: скопление колонн, арок и башен, камень светится, как мед на вечернем солнце, золотые купола крыш сверкают на фоне апрельского неба.

Можно утверждать, что это «лучший пейзаж в Англии», чем когда-то хвалился перед своей невестой Дженни Рэндольф Черчилль, семья которого по сей день владеет дворцом: три акра жилой площади (семь, если считать внутренний двор) посреди 2 100 акров парка, разбитого по проекту Ланселота Брауна Капабилити (Ланселот Браун, прозванный Капабилити («способный») (1716—1783) — английский ландшафтный дизайнер) и окруженного каменной стеной длиной в девять миль. Все вместе столь грандиозно, что король Георг III однажды заметил: «У меня нет ничего подобного».

Великолепие и зависть ходят рядом, и Бленем осуждали очень многие, в том числе такие язвительные критики, как, например, Александр Поуп(Английский поэт и прозаик, переводчик Гомера (1688— 1744)) («самая неприветливая вещь, какую только можно представить, и самая эгоистичная...»), Хорас Уолпол(Английский писатель, снискавший известность романом ужасов «Замок Отранто» (1717—1797)) («отвратительно внутри, снаружи и вокруг»), Франсуа Вольтер («огромная масса камней без прелести и вкуса») и Ноэль Коуард(Английский драматург, актер, композитор и режиссер (1899-1973)) («Проснулся продрогший. Бритье — сущая мука... уборная — словно холодильник... [герцог] выглядит унылым»).

Сами Черчилли (по крайней мере, их жены) иногда называли Бленем-Пэлас «промозглым» и «диким, чудовищным домом», и вполне заслуженно. Никакой другой дом не оставлял столь глубокого следа в душах членов семьи. Бленем строили с 1705 по 1720 год, чтобы прославить Джона Черчилля (первого герцога Мальборо и одного из величайших героев Англии), а вместо этого эгоистичная роскошь дворца лишь повредила его репутации. Воздвигнутый для основания династии, Бленем превращал последующие поколения в безумцев, негодяев, снобов и стяжателей, видимо, чтобы не переводились те, кто содержал бы в порядке крышу и покрывал позолотой лилии на штукатурке. И все же, преувеличения и мифы, связываемые с этим местом, тоже сыграли свою роль. Если его владельцы были обычными мужчинами и женщинами (в лучшем случае), зачастую это оставалось незаметным — столь нарочито демонстрировал их власть каждый камень дворца. Только однажды за 300 лет Бленем оправдал себя, произведя на свет достойного дворца человека. Уинстон Черчилль, выдающийся политический деятель XX века, родился здесь. Он был внуком герцога, и свое чувство судьбы обрел именно здесь. «Мы обустраиваем свои жилища, — писал он, — а затем наши жилища обустраивают нас».

Полные кладовые

Экология, наука о взаимоотношениях организма и окружающей среды, своим названием обязана греческому слову oikos, что означает «дом». Первое, что можно сказать об экологии богатых, — их дома очень большие. В Бленеме, например, 187 комнат да еще 33 помещения внутри моста через озеро. Богатые люди почти всегда жили в больших домах, но вначале они руководствовались в высшей степени естественным мотивом сохранения запасов еды.

Человеческое богатство не просто возникло из сельского хозяйства. До последнего времени оно подразумевало еще и наличие излишков еды. Эта идея до сих пор находит отражение в языке. Мы называем деньги bread («хлеб») или dough («тесто»), а слово pecuniary («денежный», «финансовый»), хотя и ассоциируется с крупными сделками, которые заключают международные финансовые воротилы в Давосе, произошло от латинского названия скота — pecus. Элита, весело швыряющаяся деньгами в универмаге Bergdorf Goodman, занимается тем, что шотландцы называют spreath («Гулянка», «разгул» (spree) этимологически восходит к шотландскому слову spreath, что означает «кража скота»).Слово moolah («деньги», «бабки»), к сожалению, никак с коровами не связано(Moolah по звучанию напоминает mule — «мул»). Зато термин «плутократ» произошел от имени греческого бога Плутона, который якобы выталкивал зерно, это богатство древнего мира, из-под земли на поверхность.

Данные археологических раскопок свидетельствуют, что на Ближнем Востоке личные запасы еды делались уже 9 500 лет назад. До этого в ранних сельских поселениях, вероятно, практиковалось общинное хранение любых излишков пищи. Первое частное хранилище еды представляло собой тайник в углу жилища, подобный желудям в дупле белки или лакомствам, которые шимпанзе прячет от стада. Тогда в архитектуре приживались всякие новшества: фундаменты, стены и двери, не говоря уже о комнатах с углами. Вместительные прямоугольные дома сменяли небольшие круглые хижины по мере того, как сельское хозяйство заставляло людей селиться плотнее. Постепенно жилища становились больше, по их периметру возникали кладовые, потом дома устремились вверх, получив второй этаж, где располагались жилые помещения, в то время как на первом хранились запасы продовольствия. Затем появились внутренние дворы, где, без сомнения, находился домашний скот — подальше от соседей-плутократов. В некоторых местах, таких как процветавшая 10 тысяч лет назад турецкая деревня Чайоню, дома, находившиеся непосредственно вокруг культовых сооружений, были больше и крепче, в них находят предметы, свидетельствующие о престиже владельцев, кроме того, они явно располагались поодаль от жилищ прочих людей, что можно считать началом социальной изоляции богатых.

Ббльшие дома означали больший запас сельскохозяйственных продуктов, а значит, и большее богатство. Так, описывая большой дом в поселении, существовавшем в Мексике 2500 лет назад, археолог пишет: «Сама архитектура говорит о важной экономической роли этой семьи. В имеющихся в здании ямах могло храниться зерна примерно в 2,2 раза больше, чем требовалось семье на год, в то время как запасы в соседних зданиях, судя по размерам кладовых, едва удовлетворяли нужды живших там семей».

Обладание излишками еды оставалось основой богатства и в период расцвета английской загородной усадьбы, которую многие богачи сегодня принимают за образец дома. В Англии и Ирландии до конца XIX века «большой дом» доминировал над сельской округой. Хозяин такого дома владел не менее чем тысячей акров земли, а зачастую гораздо больше, и с этой земли кормились находившиеся в подчинении феодала слуги, работники и фермеры-арендаторы. Эта территория служила основой всей политической власти, поскольку лорд из «большого дома» обычно контролировал местное представительство в парламенте, а также назначал мелких чиновников вплоть до приходского священника. В 1870 году, когда население Британских островов достигало уже 26 миллионов человек, 7 500 семей, живших в таких усадьбах, владели 80% земли. Землевладение было столь важным для положения в обществе, что премьер-министр XIX века Бенджамин Дизраэли

(Бенджамин Дизраэли (1804—1881) — британский государственный деятель, премьер-министр (1868, 1874—1880), писатель) отказался поддержать претендента на титул на том основании, что у того недостаточно земли, чтобы жить, не роняя герцогское достоинство. Следы этого духа заметны и сейчас. Теперешний герцог Мальборо, в собственности которого

находятся 11 тысяч акров Оксфордшира, считает себя в первую очередь фермером, хотя основной доход Бленему сегодня приносит туризм.

Разумеется, в настоящее время богачи строят дома не для хранения еды. Никто не выделяет целое крыло под оранжерею, когда цитрусовые продаются в любом продуктовом магазине (виновата инфляция сигнала). Но богачи до сих пор предпочитают большие, а лучше огромные, дома. В них по-прежнему много кладовых, предназначенных, правда, главным образом для одежды. У Кэнди, жены голливудского телевизионного магната Аарона Спеллинга (Аарон Спеллинг (р. 1928) — продюсер сериалов «Ангелы Чарли», «Династия», «Беверли Хиллз 90210», «Мел-роуз Плэйс»), гардероб имеет площадь 3 500 квадратных футов, и в нем хранятся, как она скромно говорит, «самые обычные тряпки на каждый день». Но их много. Когда одна жительница Нью-Йорка покупала на берегу океана (в Палм-Бич) свой третий или четвертый дом площадью 43 тысячи квадратных футов, она пожаловалась, что стенной шкаф в ее спальне слишком мал. «Да он размером с мою гостиную», — возразил архитектор, на что владелица ответила: «Как же вы живете в таком маленьком доме?»

Сам масштаб этих домов может пугать посетителя, что, конечно, всегда было важной целью строительства с размахом. Как с несколько ироничной прямотой сказала жительница Палм-Бич, когда мы сидели в ее внутреннем дворике: «Это означает, что у меня есть, а у вас нет, и вам придется расшаркиваться передо мной». (Что я и делал, правда, не столь усердно, как сидевшая перед ней на полу маникюрша, кругленькая и миленькая, словно сошедшая с картины Ботеро

(Фернандо Ботеро (р. 1932) — колумбийский художник; картины см.: www.bigworldclub.com/gallery/BoteroFer-nando/Botero_Fernando), гладившая ее пятку со словами: «Нет, до чего же у вас красивые ступни!») Это десяти-, двадцати- или тысячекратное преимущество «хозяев поля» вполне может заставить несчастных посетителей забыть самих себя. Живущая в подобном доме женщина вспоминает, как однажды пригласила в гости друзей детства: «Было интересно слушать их комментарии и подмечать взгляды. В основном они просто молчали. Мы подъезжали по аллее, и они все больше затихали... под конец им стало трудно вспомнить свои имена».

Женские коалиции

Династия Бленема началась в 1666 году, когда обедневший джентльмен из Дорсета по имени Уинстон Черчилль, проявивший себя ярым монархистом во время гражданской войны, пристроил при королевском дворе свою бледную и нескладную дочь Арабеллу. Разумеется, без женщин династий не бывает. Но история Бленема так прочно связана с именами двух великих мужчин — Джона и последнего Уинстона, — что огромная зависимость счастья Черчиллей от женского влияния поражает. Но еще больше поражает (если читать историю Бленема параллельно, скажем, с книгой Франса де Вааля «Политика шимпанзе: власть и секс у обезьян») то, как часто власть самцов приматов зависит от женских коалиций. Наблюдая за шимпанзе в зоопарке Арнема, де Вааль обнаружил, что альфа-самцы могли производить много шума, но стояли на своем до конца лишь тогда, когда располагали активной поддержкой коалиции самок. Так же было и в Бленеме.

Вскоре после появления при дворе Арабелла Черчилль стала, как выразился один историк, «девкой герцога Йоркского». Герцог был младшим братом короля Карла II, а позднее сам стал королем под именем Якова II. Арабелла родила ему нескольких

внебрачных детей и, по-видимому, использовала свою власть, чтобы обеспечить младшему брату Джону место в свите герцога. Джон также не преминул воспользоваться царившей при дворе развращенностью. На него положила глаз любовница самого короля — Барбара Вильерс.

Согласно преданию, которое большинство историков считает достоверным, Вильерс как-то ночью развлекалась с Черчиллем в доме, по современному адресу Даунинг-стрит, 10, когда вдруг явился король Карл. Черчилль выпрыгнул из окна, за что Вильерс впоследствии вознаградила его 5 тысячами фунтов стерлингов. Люди до сих пор спорят, как сказал один местный житель, «получил он деньги за то, что прыгнул в постель, или за то, что выпрыгнул из нее». Сама Вильерс об этом не говорила, лишь пожаловалась как-то, что слишком щедро наградила за «ничтожную услугу». Но этот подарок объясняется скорее родственными связями,

нежели проявлением благодарности за секс. Джон Черчилль был кузеном Вильерс, а также, возможно, отцом ее шестого ребенка. Как бы то ни было, Черчилль благоразумно вложил полученные деньги в пожизненную ренту, обеспечив себе 500 фунтов стерлингов годового дохода и положив начало состоянию, на котором впоследствии была основана династия Бленема. Вильерс также раздавала взятки, необходимые для получения Черчиллем важных должностей при дворе и в армии (обычное дело для того времени). Современник заметил, что «фаворит любовницы короля и брат фаворитки герцога... не мог не нажить состояние».

Но на тропу славы Черчиллей вывела другая особа — Сара Дженнингс. Ее портрет висит в главном зале дворца Бленем. На нем она предстает красивой молодой женщиной с роскошными золотистыми волосами, румяными щеками, нижней губой, напоминающей бархатную подушечку, и холодными голубыми глазами. «С сердцем фурии и лицом феи», — как сказал один поэт. Сара служила при дворе короля, но разыграла карты не так, как Арабелла или Барбара. Она не уступила страстным мольбам Джона Черчилля, пока он не потерял самообладание и не попросил ее руки. Это событие их потомок Уинстон назвал «его капитуляцией». Брак был заключен по любви. Однако, если капитуляция перед женщиной без богатого наследства и была рискованной для честолюбивого молодого человека, выбор все же оказался удачным.

Джон и Сара были на самом деле очень современной парой и постоянно делали карьеру. Сара служила при дочери герцога Йоркского принцессе Анне и гордилась собственной должностью. На первый взгляд, ее работа заключалась в том, чтобы угождать королевским прихотям, рассказывать сплетни и играть в карты, и Сара часто преуспевала за счет Анны. Как и в сообществах бонобо, близость к важной особи в сочетании с ухаживаниями заложили основы полезной дружеской связи. Сара была красива и остроумна, и молодая Анна обожала ее. Страсть Анны к Саре была столь сильна, что, как писала историк Вирджиния Коулз, «первопричиной ее, наверное, было физическое влечение, хотя сама принцесса едва ли об этом подозревала». Один современник заметил, что «при дворе не было более абсолютной фаворитки». Принцесса Анна без колебаний давала Саре все, что та желала. Отец Анны герцог Йоркский стал королем Яковом II, вскоре его сменил Вильгельм III, а затем и сама Анна. Все это время Сара добивалась продвижения по службе своего мужа Джона Черчилля. В конечном итоге от разных титулов и постов семейная пара стала получать 65 тысяч фунтов стерлингов годового дохода, что сегодня соответствовало бы примерно 11 миллионам долларов.

В отличие от многих людей, нажившихся на королевской щедрости, Черчилль действительно ее заслуживал. Будучи командующим британскими войсками во время Войны за испанское наследство (1702—1711), он нанес поражение армии короля Людовика XIV не одиножды, а десять раз, и не проиграл ни одной битвы. Он был блестящим генералом, мастером коварных политических ходов, способным позаботиться о ста тысячах солдат на поле боя, а главное, дальновидным и непредсказуемым в сражении.

Стиль командования Черчилля требовал от него оставаться в гуще событий, а иногда даже возглавлять кавалерийскую атаку. Однажды, когда он садился на лошадь, между его ног пролетело пушечное ядро и убило стоявшего за ним человека. В ходе другого сражения один из его капитанов написал, что перед опасной атакой «герцог Мальборо (всегда осмотрительный и принимающий верное решение) без сопровождения отъехал вправо... откуда ему были хорошо видны основные силы противника. Я не могу описать, какую радость я ощущал при виде этого человека в тот критический момент». С другой стороны, он был кошмаром Франции. На протяжении нескольких поколений французские дети верили, что если они будут плохо себя вести, то чудовище Мальбрук — герцог Мальборо — придет за ними.

Главным достижением Черчилля стала его победа в 1704 году при Бленхейме в Германии. Английские солдаты произносили название местечка как «Бленем». Это была первая победа англичан над французами со времен Азенкура, то есть почти за триста лет. Королева Анна, наверняка не без совета Сары, решила наградить победоносного генерала своим королевским парком в Вудстоке. Парламент с радостью дал согласие на постройку там огромного дома, а Сара поставила перед собой цель увековечить род Черчиллей и свое потомство, дав огромному мавзолею название Бленем.

Трупы в подвалах

Помимо реалий власти, с большими загородными домами Англии часто связывался такой миф: единым целым с владетельной семьей становится каждый человек, предки которого запечатлены на портретах, висящих в доме, и похоронены на фамильном кладбище неподалеку от дома (или даже внутри него). Идея заключалась в том, чтобы превратить дом не просто в огромную кладовую с припасами, а в священное хранилище семейного духа. Это животный рефлекс защиты территории, сохраняющийся на протяжении многих поколений.

Такого рода мифологизация земельных владений богачей имеет давние корни. У греков и римлян похороненные вокруг жилища предки освящали почву и связывали землю и людей, живших на ней. Так же и богатые индейцы-майя хоронили своих любимых «под полом внутреннего двора в пределах слышимости детей и потомков, работавших и игравших над ними... Когда глава семьи стоял во дворе и приносил кровавую жертву, он знал, что предки находятся под его ногами и встанут, если он решит вызвать их с того света». Китайские аристократы считали, что физическая связь с предками укрепляет их дэ, то есть магическую силу. У незнатных людей не было больших имений, фамилий, культа предков и драгоценного дэ. Забывая свои имена, они становились подчиненными.

С другой стороны, имена богатых буквально увековечены в их домах. Так, в Бленеме герцоги и герцогини Мальборо похоронены под полом великолепной фамильной часовни. В ней нет никаких изображений Бога. Над органом начертано «Sing Unto the Lord» («Восславим Господа» или «восславим Владыку» (англ.)), но какого именно владыку, не уточняется. Главное место в часовне занимает большая, подобная идолу статуя Джона Черчилля. Он изображен в образе римского военного героя. На него с обожанием взирает Сара, а юные сыновья играют, пока История записывает его достижения гусиным пером, а Слава несет рассказ о его триумфах через века. Вместе они сокрушают демонов зависти и злобы. Скамьи обращены не к алтарю, а к статуе, так что сидящие на них Черчилли смотрят на своего предка в упор. В начале XX века несчастная герцогиня.

Консуэла Вандербильт, бывало, сидела у подножия этой статуи, и в голову ей приходили предательские демократические думы о «напыщенном тщеславии». Еще она жаловалась на «запах разложения» — весьма эффективный способ метить территорию. Впрочем, ее супруг, девятый герцог, дышал этим воздухом с удовольствием. Гостивший у них художник как-то заметил, что в часовне ничто не привлекает внимания к Богу. «Вы правы, — охотно согласился герцог, — здесь поклоняются Мальборо».

Это сочетание земли, покойных предков и (своего рода) религии помогало сохранять самобытность семьи. Это было своеобразным напоминанием внешнему миру и собственным потомкам: Это наша земля, наш дом. Остерегайтесь. «Слыша пение определенной птицы, — пишет Конрад Лоренц, — остальные, еще не имеющие своей территории птицы понимают, что в данном месте самец заявляет свои территориальные права». Это особенный самец; его пение содержит информацию о его отличительных чертах, возрасте и о том, насколько сильно его следует бояться. Как выразился Лоренц, петух кукарекает не для того, чтобы сказать: «Здесь петух!» Его послание гораздо более индивидуально: «Здесь петух Бальтазар!»

Сегодня мы слишком демократичны, чтобы приписывать той или иной семье святость или магическую силу (мы предпочитаем эвфемизм «харизма»). Однако забота о родословной до сих пор имеет важное значение для таких богатых семей, как Кеннеди из Хианнис-Порт, Дюпоны из Делавара, Рокфеллеры из Покантико-Хиллз и многих других. Обычно они стараются каждый год собирать в фамильном имении всю большую родню, чтобы скрепить кровные узы. На некоторых из этих собраний осуществляются явные племенные ритуалы, призванные поддерживать семейный дух на протяжении поколений, например посвящение четырнадцатилетних или поздравления «старейшин» и «хранителей традиции». (Надо добавить, что эти ритуалы совершенно безопасны; речи о жертвоприношениях не идет.) Когда богатство переходит из поколения в поколение, а семья расширяется, приобретая сотни родственников, территория семьи (лагерь отца-основателя в горах Адирондак, остров у берегов Мэна, коттедж в Шотландии или Нормандии) может стать тем единственным, что ее объединяет. Помимо денег конечно.

То там, то тут можно обнаружить и следы мифической связи с семейной почвой. Одна знакомая мне семья из Новой Англии живет на одном и том же участке земли вот уже 350 лет.

Там они рождались и умирали. Один из потомков сейчас выращивает в своей части владений ели, а когда пару лет назад другой потомок спросил, нельзя ли купить у него живую рождественскую елку с корнями, то первый отказал, сказав, что не желает разбрасываться «почвой предков». Он не смягчился, даже когда его родственник предложил привезти тачку своей земли в качестве компенсации.

Снос

Для Джона Черчилля, который так спокойно и уверенно завершал гораздо более крупные предприятия, строительство Бленема сопровождалось бесконечными неудачами. Поскольку большую часть времени он воевал, ему лишь оставалось мечтать о своем великолепном доме и приобретать для него картины и гобелены. В семьях богачей, когда муж завоевывает мир, строительство дома часто ложится на плечи жены. Это путь к беде: супруга в действительности слишком часто не обладает практической властью, кроме того, она отлично знает, сколь высоки ожидания ее супруга, привыкшего отдавать приказы подчиненным и слышать в ответ «есть!». Так что, возможно, было совершенно неизбежно, что Сара Черчилль повторила ошибки всех жен, когда-либо строивших особняки. Однако она, кажется, проявила особое рвение: ссорилась с архитектором, обманывала рабочих, отдавала предпочтение роскоши перед комфортом и сильно превысила рамки сметы. Архитекторы предполагали, что строительство дома для Черчиллей обойдется стране в 100 тысяч фунтов стерлингов. В конечном итоге расходы превысили 300 тысяч, что сегодня составило бы 63 миллиона долларов.

Строительство Бленема также потребовало сноса прежних построек, что является стандартной процедурой при создании фамильного имения. Люди, покупающие собственность, связанную с известным именем, становятся перед выбором. С одной стороны, они могут нежиться в отблесках славы предыдущего владельца. Так, детская мечта продюсера Дэвида Геффена стать голливудским магнатом исполнилась, когда он переехал в старый особняк пионера киноиндустрии Джека Уорнера. Но популярнее второй вариант: стереть имя и все следы прежнего хозяина места, подобно тому как собаки уничтожают метки друг друга на пожарном гидранте. Например, Аарон Спеллинг и его жена Кэнди заплатили 10,2 миллиона долларов за особняк Бинга Кросби (Бинг Кросби (настоящее имя — Гарри Лиллис) (1904—1977) — американский джазовый певец и киноактер, лауреат премии «Оскар» (1944)) в Холмби-Хиллз площадью 43 тысячи квадратных футов, а затем снесли его и воздвигли на том же месте громадину площадью 56 тысяч квадратных футов. («Подумайте, ведь у многих состоятельных людей дома разбросаны по всему миру, — сказала Кэнди, объясняя, зачем двум людям столько места, — а у нас только этот».) Иногда дома разрушают, едва успев построить. Так, несколько лет назад в Аспене владелец сети ресторанов купил у застройщика новый дом площадью 20 тысяч квадратных футов и тут же заменил его более роскошным. Затем он разошелся со своей «второй половиной» и продал новую недвижимость, в которой никто и ночи не провел. Но даже на этом фоне то, что произошло в Блене-ме, выглядит одним из самых скандальных сносов в истории.

Однажды утром я подошел к Бленему, укрытому густым, как вата, туманом. Было холодно. Молодые листья каштана клонились к земле, мягкие и нежные, словно крылья только что вылупившейся стрекозы. В ветвях тихо ворковали голуби, стайка вяхирей вдруг поднялась в воздух, глухо захлопав крыльями. В тумане дворец казался размытой глыбой. Я прошел под его стенами, а затем по огромному мосту к дальней стороне озера. Здесь когда-то стоял королевский охотничий домик, а еще раньше, возможно, римская усадьба. Английские короли со времен Этельреда Нерешительного (Этельред Нерешительный (978—1016) приезжали сюда, чтобы поохотиться или заняться другими, менее пристойными делами. Принимая во внимание время суток и туман, я думал, что смогу заметить их тени. Звонили колокола. Солнце начинало прожигать белую дыру в небе. Высокомерный силуэт Бле-нема, к счастью, все еще был скрыт в тумане. Я стоял под большим старым дубом, ствол которого достигал восьми футов в диаметре. Возможно, он был еще ростком в 1550-х годах, когда здесь томилась будущая королева Елизавета, а тогда — пленница своей сестры королевы Марии. История Англии часто рождает такие чувства. Но в Бленеме я чувствовал, будто все призраки королей погребены под толстым ковром травы и забыты.

Старый королевский охотничий домик, стоявший на этом месте, был, по словам архитектора Черчиллей Джона Ванбру(Джон Ванбру (1664—1726) — английский архитектор и писатель, представитель барокко), «одним из самых приятных предметов, какие только могли изобразить лучшие художники». Тем не менее Сара Черчилль пожелала, чтобы его снесли. Ванбру предложил воздвигнуть обелиск у ручья, где король Генрих II (Генрих II (1133—1189) — английский король (с 1154 г.)) ухаживал за «прекрасной Розамундой»(Розамунда Клиффорд стала героиней многих романсов и баллад. Чтобы обезопасить ее от ревности королевы Алиенор, король укрыл Розамунду в лабиринте Вудстокского парка, но королева выследила соперницу и, приставив к ее груди кинжал, заставила выпить яд. Сама Алиенор Аквитанская (1122—1204) была супругой короля) Сара с усмешкой заявила, что если англичане начнут ставить памятники в честь «подобных деяний наших королей, то они просто заполонят страну». Бленем должен был приковывать внимание посетителя к одной единственной вещи — вечной славе Черчиллей, — и Сара не могла позволить бывшим королям загораживать вид.

На протяжении строительства между ней и Ванбру кипела вторая битва при Бленеме. Он заставлял рабочих делать вид, будто они разрушают охотничий домик, когда туда приезжала Сара. Когда она удалялась, он восстанавливал его. К одиннадцатому году стройки Бленем, по словам Сары, все еще представлял собой «хаос, который бог знает когда закончится», а Ванбру занялся огромным мостом. Сара была в бешенстве. В самом дворце до сих пор не было ни одной комнаты, где она могла бы жить. Кроме того, великолепный мост был переброшен через нелепый ручеек (позднее перегороженный по проекту Брауна и превратившийся в озеро) и вел в никуда, ведь главная подъездная дорога еще не была проложена. Оба конца моста висели в воздухе, не доставая до крутых склонов узкой долины. В конце концов Сара уволила Ванбру, приказала наконец снести охотничий домик, а камни использовала, чтобы выровнять землю вокруг моста, выложив, в сущности, дорогу славы Черчиллей костями покойных королей.

Франции Людовика VII; после расторжения брака вышла замуж за графа Генриха Анжуйского, ставшего затем королем Англии Генрихом II, в результате чего ее громадные аквитанские владения отошли к Англии, что впоследствии стало одной из причин Столетней войны.

Выставка трофеев

Когда вы идете по дворам сегодняшнего Бленема, легко принять сложные орнаменты здания за барочные излишества или увидеть за ними попытку произвести театральный эффект, как следствие привлечения в качестве архитектора Ванбру, бывшего драматурга. Но Бленем никогда не был просто огромным домом или шикарной театральной декорацией. Было бы правильнее рассматривать его как крупнейшую в мире выставку трофеев, прославляющую многочисленные успешные охоты Джона Черчилля, устроенные во славу королевы Анны (не хватает висящей на стене головы французского короля Людовика XIV).

«Посмотрите на сводчатый проход, — сказал мой гид, когда мы стояли перед дворцом. — Видите статую петушка, расправившего крылья и пытающегося взлететь? Это эмблема Франции. Но британский лев прижал его к земле и методично разрывает на куски». А пылающие шары на башнях дворца? «Это ручные фанаты», — ответил гид. Пламя наверху также символизирует корону герцога Мальборо, над каменной сферой, символизирующей его власть. То и другое опирается на три «перевернутых в знак поражения» листа лилий — символа Людовика XIV. «На каждой из четырех башен четыре шара-флерона, так что образ герцога Мальборо, наносящего поражение Франции, повторяется шестнадцать раз», — подсчитал гид. Как и многие другие витрины с трофеями, эта не оставляет места воображению.

Как ни странно, Бленем был также знаком почтения перед Людовиком XIV. В 1674 году молодой Черчилль вел армию англичан под командованием Людовика XIV против голландцев. Le bel Anglais (Прекрасный англичанин (фр.)) (так звали его французы до того, как он превратился в чудовищного Мальбрука) был одним из первых иностранцев, принятых Людовиком в Большом зале еще недостроенного тогда Версаля. Этот визит и последующее пребывание в Версале дали Черчиллю представление о том, что такое настоящее великолепие. Таким образом, Бленем, кажется, стал первой из бесчисленных копий Версаля, которые создаются по всей планете с тех пор, как богачи захотели жить так же роскошно, как и «король-солнце». Среди них замок Линдерхоф Людвига II в Баварии, замок Эстерхази в Венгрии, летний

дворец династии Цин в Китае и стоящий 50 миллионов долларов дворец Майкла Сейлора (Майкл Сейлор (р. 1965) — президент и исполнительный директор поставщика программных средств Microstrategy) из Microstrategy, строительство которого началось на берегу реки Потомак еще до того, как Сейлор потерял 6 миллиардов долларов за один день во время краха рынка акций интернет-компаний в 1999 году.

Но Бленем стал своего рода памятником побежденному «королю-солнцу». Даже сейчас знамя с ирисом французского короля висит над мраморным камином в парадном зале дворца, словно скальп. И каждый год, когда празднуется годовщина битвы, служащий из Бленема садится в машину и едет к виндзорскому дворцу, чтобы доставить копию этого знамени чиновнику королевы в качестве ренты семьи Черчилль за земли вокруг дворца Бленем.

Если Бленем — витрина, набитая трофеями, то она была создана, чтобы прославлять победы не только на военном, но и на интимном фронте. Это храм Марса и Венеры, шимпанзе и бонобо. На потолке огромного холла высотой 65 футов изображен Джон Черчилль в доспехах воина, преподносящего дары победы Британии. Там также висели девять картин, авторство которых приписывается Тициану. На полотне «Любовь богов» изображены «взволнованный Плутон... обнимающий Прозерпину, жадный Аполлон, схвативший Дафну, опьяненный Бахус, щекочущий купидона; все они пышные, розовые и сладострастные» (так описывает это историк Мари-ан Фоулер). Когда Уильям Хэзлитт (Английский журналист, эссеист, теоретик романтизма, автор четырехтомной «Жизни Наполеона Бонапарта» (1778— 1830))

посетил дворец в 1820-х годах, его тронули (не меньше, возможно, чем Стречи (Литтон Стречи (1880—1932) — английский биограф, литературовед, эссеист; известен иронической трактовкой своих биографических героев (сборник биографий «Выдающиеся викторианцы», «Королева Виктория»)) после него) «пурпурный свет любви, густой румянец, восхищенные взгляды, поцелуи неувядаемой сладости», а особенно купидон, «который вполне мог бы перевернуть мир». Фоулер пишет: «Как и воинственного вида крыши Бленема, Тициан отражал грубые страсти века, в который был построен дворец: жестокого века секса и насилия, когда не стеснялись проявлять животные инстинкты». Огромный зал с лестницей олицетворял торжество «распутства и войны». К сожалению, в эпоху королевы Виктории благонравный герцог приказал снять картины и спрятать их в хранилище, где они сгорели при пожаре вместе с «Похищением Прозерпины» Рубенса. Прежде же они висели на стенах как своего рода поощрение разврата (и продолжения рода) будущих поколений.

Панорама и убежище

Дома богачей обычно расположены так, чтобы возвышаться над пейзажем, и так было задолго до Бле-нема. Масада, большой холм посреди иудейской пустыни, знаменит тем, что там в 66 году горстка повстанцев-иудеев сражалась насмерть с римской армией, но это место вошло в историю еще раньше как образцовое убежище богатого человека. Король Ирод, ненавистный своим подданным иностранец, более двух тысяч лет назад построил здесь свой дворец, который удивительно хорошо сохранился. В старину, чтобы добраться до него, приходилось взбираться по узкой опасной тропе на четырехсотметровый утес, рискуя соскользнуть в пропасть или подвергнуться прицельному обстрелу сверху. Затем нужно было пройти через хорошо укрепленные ворота на огороженную вершину утеса. Но и тогда до Ирода оставалось еще приличное расстояние. Его дом был защищен обширной зоной складов, представлявшей собой многочисленные ряды сосудов с маслом, зерном и другими продуктами. Под землей в скале были сделаны огромные ниши-цистерны на случай осады, также снабжавшие водой баню Ирода. Сам дворец, уходивший на три этажа под землю, был вырублен в северном склоне утеса, словно капитанский мостик громадного корабля. С .него было видно всю пустыню до Мертвого моря, и по дороге от Иерусалима сюда не проскользнула бы незамеченной и мышь. Стоя на балконе и наблюдая за парящими в восходящих потоках воронами, Ирод, должно быть, чувствовал себя если и не во главе своего вздорного народа, то, по крайней мере, в безопасности от него.

Богатые любят жить на вершинах холмов, утесах над заливом или в пентхаузах с видом на Центральный парк. Они также любят иметь запасной выход или подземное убежище на тот случай, если мир сойдет с ума. Современные технологии упростили задачу создания новых Масад в уединенных местах. Один архитектор показал мне построенный им замок на

продуваемой всеми ветрами вершине в Скалистых горах, куда его клиент добирается на вертолете, а пропан для малошумных генераторов доставляется на грузовиках по двадцати километровой грунтовой дороге. Хозяин другого владения, глава горнодобывающей компании, распорядился вырезать на стропилах в гостиной строки из стихотворения Роберта Фроста

(Роберт Фрост (1874—1963) — американский поэт, четырехкратный лауреат Пулитцеровской премии, еще при жизни признанный классиком): «Two roads diverged in a wood, and I, I took the one less traveled by» (В осеннем лесу, на развилке дорог, / Стоял я, задумавшись, у поворота; / Пути было два, и мир был широк, / Однако я раздвоиться не мог, / И надо было решаться на что-то (пер. Г. Кружкова)). Особая притягательность таких домов заключается в том, что они дают ощущение безопасности вместе с приятным видом на многие мили вокруг.

Согласно «теории панорамы и убежища», которую развил английский географ Джей Эплтон в своей книге «Переживание ландшафта» (1975), люди биологически предрасположены к выбору таких мест, где они оказываются способны «видеть и оставаться незамеченными». Чем дороже дом, тем больше вероятность присутствия в нем архитектурных черт, сочетающих панораму с убежищем: балконы, балюстрады, эркеры, застекленные террасы, купола, башни, веранды, увитые виноградными лозами беседки, решетки, бельведеры. Между Масадой и «Домом над водопадом», построенным Фрэнком Ллойдом Райтом (Фрэнк Ллойд Райт (1869—1959) — американский архитектор и теоретик архитектуры, основоположник так называемой «органической архитектуры». Среди построек — Музей Гуггенхейма в Нью-Йорке (1956—1959)) в 1939 году для владельца магазина в Питтсбурге в качестве убежища на выходные, огромная дистанция. Но и в последнем есть масса укромных уголков, где можно спрятаться, а с расположенных над водопадом веранд открывается захватывающая панорама. Сара Черчилль придерживалась той же великой традиции, когда в молодости делала карьеру в Лондоне. Она взяла себе за правило «внимательно наблюдать за всем, оставаясь в тени» и оставалась верной этой привычке позднее, уже достигнув жизненного триумфа. Первое, о чем она попросила в Бленеме, была уютная комната с эркером.

Находиться в таком месте, считает Эплтон, — это все равно что стоять на опушке леса, хотя правильнее было бы говорить об африканской саванне, где примерно 100 тысяч лет назад занимались охотой и собирательством наши предки. Я бывал в таких местах, последний раз это было, когда я, погостив в Бленеме, отправился в дельту реки Okoванго в северной Ботсване. Как и многие другие, я почувствовал себя там как дома. (Я имею в виду Ботсвану, к Бленему это относится в меньшей степени.) На небе мерцали созвездия, а я лежал в палатке и прислушивался к отдаленному рычанию львов и жалобным причитаниям шакалов. Утром я стоял, спрятавшись за деревьями, смотрел на заливной луг и пасущихся на нем антилоп и чувствовал себя прекрасно. Однако действительно ли такие древние пейзажи до сих пор влияют на выбор современными богачами места для строительства дома?

Гипотеза саванны

Нелегко строго научно доказать, что люди явно предпочитают те или иные сигналы наличия подходящей среды обитания. С другой стороны, негативную склонность, которая выработалась у нас в процессе эволюции, продемонстрировать сравнительно просто: ядовитые змеи или пауки никогда не были естественной частью жизни большинства горожан. В регионах с умеренным климатом они не представляют угрозы уже сотни или даже тысячи лет. Но примитивные страхи нас не покидают. Ученые проводят эксперименты, подобные тем, что делал Павлов для изучения условных рефлексов. Добровольцам несколько раз подряд показывают пугающие картинки. Страх перед привычными современными опасностями

вроде пистолетов или оголенных проводов быстро притупляется. Но боязнь змей и пауков, как показывает частота сердечного пульса и другие показатели вегетативной нервной системы, не пропадает еще долгое время. Она заложена в наших генах.

Есть волнующие свидетельства того, что мы биологически предрасположены положительно откликаться на природный ландшафт. Так, ученый из Университета Texas A&M Роджер Ульрих продемонстрировал, что у людей, смотревших после стрессовых событий видеозапись с успокаивающими видами дикой природы в течение хотя бы пяти — семи минут,

отмечаются как значительно менее высокие мышечное напряжение и частота пульса, так и повышенное электрическое сопротивление кожи. Это приносит ощутимую с медицинской точки зрения пользу. Ульрих наблюдал за пациентами, перенесшими операцию на желчном пузыре, и обнаружил, что тем из них, кого поместили в комнату с видом на деревья, требовались гораздо меньшие дозы обезболивающих препаратов, по сравнению с пациентами, находившимися в комнате с видом на кирпичную стену. Пациенты, перенесшие операцию на сердце, имели менее высокое кровяное давление и быстрее поправлялись, если в их палатах были пейзажи, а не голые стены или абстрактные картины.

Наблюдения и эксперименты, проведенные биологами, показывают, что люди разных культур положительно откликаются на одни и те же элементы пейзажа. Им нравятся открытые луга, расположенные на расстоянии друг от друга скопления ветвистых деревьев, вода, перепады высот, извилистые тропы и ярко освещенные поляны, особенно частично скрытые листвой на заднем плане. Такой пейзаж зовет к открытиям, обещая ресурсы и одновременно убежище. Перепады высот (например, горы на горизонте) помогают наблюдателю ориентироваться в пространстве, как и скалы, усеивающие бескрайние просторы Серенгети (Национальный парк в Танзании).

Новые свидетельства влияния эволюции на наши представления о среде обитания заставили биолога Гордона Орианса из Университета Вашингтона развить теорию панорамы и убежища. Он назвал ее «гипотезой саванны». Она гласит, что сигналы наличия подходящей среды обитания (Предпочтительно ландшафтов с открытыми пейзажами, водой и яркими цветами — чертами окружающей среды, которые сулят пропитание и безопасность), жизненно важные в те времена, когда волосатые руки Люси волочились по земле Олдувайского ущелья, сохраняются по сей день как генетическая основа для наших эстетических предпочтений, например, когда Марта Стюарт аккуратно подрезает розовые кусты у своего дома на побережье штата Мэн.

Самая лучшая панорама, согласно гипотезе о саванне, — та, что обещает сытный обед. Это должен быть не просто водопой, а водопой с крупными млекопитающими, театрально пасущимися вокруг него. Чтобы оградить аристократов от их живописного скота, английские архитекторы изобрели остроумное приспособление, которое называется ha-ha и представляет собой низкую изгородь, проходящую по канаве. Оно позволяло животным пастись на полях

столь же бескрайних и открытых, как Серенгети. Сторонники гипотезы о саванне утверждают, что мы ценим цветы не только за их красоту, но также потому, что они сулят фрукты и мед. Всякий, кто хоть раз видел великолепные орнаментальные вазы на благотворительных вечерах или на страницах Town and Country, знает, что мы предпочитаем большие и асимметричные цветы, так как именно они содержат больше всего нектара. Цветы и стада пасущихся животных — это в буквальном смысле слова хорошее лекарство. Как голые ивовые стебли для желтых славок, они успокаивают нас, обещая благоприятное будущее.

Ориaнс даже утверждал, что знаменитый ландшафт английского загородного дома, эта квинтэссенция имения богача, есть подсознательное стремление воссоздать пейзаж африканской саванны. Более того, он представил любопытные свидетельства «саваннификации» ландшафта. Так, Ориaнс вместе с соавтором Джуди Хеерваген сравнили сделанные с натуры наброски с полотнами, завершенными затем в студии Джоном Констеблем

(Джон Констебль (1776—1837) — английский художник-пейзажист). Они обнаружили, что живописец постоянно вносил в реальность элементы саванны: расчищал горизонт, делал более заметной воду, добавлял пасущихся крупных млекопитающих и удалял листву, чтобы обнажить ветви деревьев. Иначе говоря, он усиливал «жилищные сигналы», приятные примату. Таким образом, естественной эстетической реакцией на пейзажи Констебля будет довольное уханье.

Как и Констебль, ландшафтный дизайнер Хамфри Рептон (1752—1818) рисовал английскую сельскую местность «до» и «после». Но Рептон вкладывал оба рисунка вместе с пояснительным текстом в красный кожаный переплет и дарил эти «красные книги» богатым землевладельцам. Целью (которая часто достигалась) было убедить их нанять его, чтобы внести предложенные изменения в пейзаж земельных участков. Рептон был последователем великих ландшафтных дизайнеров XVIII века — Уильяма Кента (Уильям Кент (ок. 1685—1748)

— английский архитектор и дизайнер, один из основоположников «английского стиля» в садово-парковом искусстве) и Капабилити Брауна, — которые популяризовали «природный» стиль английских поместий. Это был отход от строгой геометрии классических парков в сторону идеализированной криволинейной перво-зданности. Когда Orианс и Хеерваген изучили восемнадцать пар рисунков «до» и «после», то обнаружили, что Рептон, подобно Констеблю, убирал некоторые деревья, чтобы открыть горизонт, увеличивал зеркало водоемов и добавлял пасущихся млекопитающих (не менее двухсот особей), хотя они, вероятно, не являлись частью его проекта. Рептон также облагородил изображения людей на территории имений, видимо, чтобы богатым людям не приходилось смотреть на всякий сброд. В одном случае крестьянин с мотыгой в руках уступил место художнику, рисующему новый живописный пейзаж.

Одним из имений, которые запечатлел Рептон, была родина герцогов Бедфордских Уобурн-Эбби. Итак, я позвонил теперешней владелице, леди Генриетте Тависток, чтобы проверить предположение Орианса о том, что Рептон создал там эдакую маленькую Танзанию. «Нет! — запротестовала она. — Идея заключалась в том, чтобы подчеркнуть естественный характер английской сельской местности». Однако ради достижения эффекта «естественности» в Уобурне Рептон просто использовал свои обычные приемы: приказал вырубить леса, чтобы открыть перспективу, вырыть водоемы и вообще превратить имение в саванну. С 1950-х годов часть имения Уобурн-Эбби служила сафари-парком, где обитали аппетитные африканские животные от аддаксов (Аддакс, или антилопа Мендес — млекопитающее семейства полорогих (единственный вид рода)) до зебр. Быть может, леди Тависток имела в виду естественный характер английской сельской местности, какой она была 25 тысяч лет назад, когда там еще бродили слоны и носороги?

Тенденции «саваннификации» наблюдались у британских аристократов еще со времен норманнского завоевания. Генрих I, сын Вильгельма Завоевателя, правивший с 1100 по 1135 год, завез львов, леопардов и других экзотических животных в свои охотничьи владения в Вудстоке, где сейчас расположен Бле-нем. В 1760-х годах Бленем подвергся «натурализации», произведенной рукой мастера — Капабилити Брауна. Перегородив речушку Глим, Браун создал два больших озера с изрезанными берегами, через которые переброшен великолепный мост Ванбру. Этим усовершенствованным строением восхищались все, кто посещал Бленем, включая самого Брауна. «Думаю, сегодня я заставил Темзу покраснеть от стыда», — заметил он. Браун также превратил остальную часть парка в величественный пейзаж, цивилизованный и дикий одновременно, с лугами и волнообразными опушками леса. Его труд сохранился до наших времен, равно как и планы дальнейшего благоустройства имения. Овцы по сей день пасутся на его просторных лужайках, а посаженные с равными промежутками декоративные буковые деревья раскинули низкие удобные ветви, словно постоянно готовое убежище на случай, если кого-нибудь из Черчиллей напугает толпа туристов.

Блудный бонобо

Политический климат, в котором жили Джон и Сара, был чрезвычайно неблагоприятным, и по мере того как война и строительство Бленема затягивались, Черчилли имели возможность в этом убедиться. Например, один критик, ранее уже высмеивавший пресловутое сребролюбие Черчилля, обвинил его еще и в том, что он отправлял офицеров на верную смерть, чтобы нажиться на продаже их должностей. (Критик взял свои слова назад, когда обычно хладнокровный Черчилль справедливо посчитал это основанием для дуэли.) Даже на этом фоне выделяется агрессивность Сары. Она поссорилась почти со всеми и с растущей деспотичностью требовала от королевы Анны удовлетворять политические амбиции Черчиллей. Когда королева заупрямилась и в конце концов избрала себе другую приближенную, Сара распустила сплетни о том, что ее соперница «шлюха» и «грязная служанка», добивавшаяся расположения королевы, «творя темные дела под пологом ночи». С этой целью она даже сложила куплеты, причем, как это ни странно, на мотив «Прекрасной Розамунды».

Неудивительно, что Черчилли попали в немилость. В 1710 году к власти пришли их политические противники. Финансирование строительства Блене-ма прекратилось, рабочим перестали платить. В итоге Черчилли отправились в изгнание и вернулись лишь тогда, когда в 1714 году королеву Анну сменил на троне Георг I. Они переехали в Бленем только в 1719 году,

частично оплатив завершение строительства из своего кармана. Джон провел там всего несколько летних месяцев. К тому времени он уже перенес удар. Сара прожила после его смерти, точная дата которой выгравирована на камне одной из башен, еще двадцать два года. Однако в Бленем она наезжала редко.

Когда он дома

Люди со скромным достатком часто недоумевают, что заставляет богачей строить огромные дома, да еще в таком большом количестве. Они редко селятся в них, как вымышленный Куртом Воннегутом миллионер Уинстон Найлс Рамфорд, особняк которого не уступал в размерах великой пирамиде Хеопса. Но летавший в космосе «бывший хозяин, за исключением одного часа каждые пятьдесят девять дней, был не материальнее луча лунного света».

Хотя богачи редко к этому стремятся, их дома часто служат лишь перевалочными пунктами на пути, ведущем прочь из реального мира. Первичны здесь соображения удобства. В конце концов, возможность уйти от рутины обыденной жизни — это одна из причин, по которой люди хотят разбогатеть. Например, в отеле Bel-Air часто останавливается пара, все десять чемоданов которой упакованы и обклеены этикетками FedEx со всех сторон. Даже если бы обстоятельства заставили их лететь коммерческим рейсом, им не пришлось бы видеть, как таможенники роются в их белье, и сносить прочие унижения, коим люди подвергаются в аэропортах. Это дорого. Но если бы мы могли себе это позволить, то кто бы отказался?

«Возможность ускользнуть от мира людей очень заманчива, к этому быстро привыкаешь, — говорит Питер Уайт из Citibank. — Изолируясь от людей, вы стремитесь отдалиться от них все больше и больше. Когда я работал адвокатом, то дошло до того, что я не мог ездить вторым классом. Вы привыкаете к вещам, которые изменяют ваш образ жизни и резко сокращают взаимодействие с другими людьми, и вы становитесь миром в самом себе».

Уединение в больших охраняемых домах за закрытыми дверями, внутри привилегированного общества может быть вполне разумным. У Уайта было три клиента, в семьях которых кого-то похищали, а одного (в Латинской Америке) даже убили. Но если физическая опасность и маловероятна, богатые люди испытывают неловкость или дискомфорт при общении с теми, чье финансовое положение намного ниже их собственного. Иногда неприязнь к богачам прячется за вздернутыми бровями, а иногда ее и не скрывают. Одна горемычная дама вспоминала своего парня-«левака», у которого было довольно странное представление о пролетарской революции: «Когда он трахал меня, то чувствовал, что трахает весь правящий класс». Становясь богатым, человек привыкает к лести и послушанию внутри его собственного мира, отчего дерзость чужаков может быть невыносимой. В маленьком аэропорту, который постоянно обслуживает богачей, один пассажир был возмущен тем, что его рейс задержали из-за нелетной погоды. Выразив недовольство всеми возможными способами и приведя себя в исступление, он наконец завопил: «Да вы знаете, кто я?» Клерк взял микрофон, включил громкоговоритель и сказал: «Джентльмен у кассы не знает, кто он. Если кто-то может ему помочь, пожалуйста, подойдите».

В своей работе «Опыт унаследованного богатства» психолог Джоанн Бронфман цитирует одну состоятельную женщину: «Теперь я понимаю, почему богачи отгораживаются от остального человечества, посещают закрытые клубы и селятся в модных местах... Я думаю, это происходит потому, что богатые люди ощущают культурные и другие опасности, исходящие от внешнего мира. Народ их недолюбливает, даже ненавидит. Дело не только в том, что богачи — снобы. Они чувствуют непонимание и дискриминацию со стороны остального мира».

Поэтому богатые путешествуют по не многим знакомым курортам, таким как Лифорд-Кей, Палм-Бич, Санкт-Мориц или Майорка. Им нравится чувство безопасности и владения ситуацией, возникающее в компании тех, кого они знают и кто знает их. Когда одна светская львица прилетает на собственном самолете из родного Техаса в другой свой дом, у трапа ее должны встречать горничная в униформе и шофер с машиной. Вероятность того, что на пути от одной до другой двери ее встретит человек, не ведающий, кто она такая, очень невелика. (Ее слуга говорит, что она никогда не улыбается. Должно быть, приберегает улыбку для фотографов.) У одного миллиардера, которому перевалило за пятьдесят, живет по любовнице в каждом из трех его домов. (Друг дельца так говорит о его жене: «Думаю, ей наплевать. У нее

своя программа — политическая, — а он способен ее осуществить».) Богатые хотят иметь дома на привычных путях миграции, причем как можно больше, чтобы комфортно чувствовать себя на своей территории.

Их дома становятся целым миром. Несколько лет назад я побывал в убежище одного ньюйоркца в Коннектикуте, где он проводит выходные. Я открыл невзрачную дверь холла, поднялся по длинной лестнице и оказался на Тайм-сквер конца 1920-х годов. Там был театральный киоск, весь в огнях, и касса с покрытыми 24-каратным золотом пилястрами, внутри которой сидела билетерша — манекен ручной работы. Я вошел в вестибюль через стеклянные двери, на которых были медные таблички со старомодным курсивным логотипом Paramount Pictures, когда-то висевшие на подлинном кинотеатре 20-х годов. За буфетом с автоматом для поп-корна и афишами к фильмам «Пожалуйста, не ешьте маргаритки» и «Король джунглей» находилось фойе с отделанным резным красным деревом камином и креслами, обтянутыми кожей. Далее был еще один вестибюль и лишь затем сам кинозал — фантастическое помещение в духе изящного искусства: шестиметровый потолок с кессонами, пилястры с каннелюрами и стены, обитые гобеленами. Огни рампы освещали кисточки занавеса. Свет погас, занавес поднялся, и шоу началось. Я то и дело замечал, как мерцает луч проектора, отражаясь от золотой фольги на рампе. Под полом располагались четыре сабвуфера Bose, каждый три с лишним метра в длину. Качество звучания гарантировало, что во время просмотра «Аполлона-13» возникнет ощущение, будто держишься за стабилизатор ракеты при старте. К сожалению, мы смотрели «Каспера» — фильм про дружелюбное, но скучное привидение.

Весь кинотеатр стоил около восьмисот тысяч долларов, и цель этих расходов, по крайней мере в теории, заключалась в создании ощущения, противоположного тому, что испытывает домосед. Масштаб и театральность места должны способствовать успеху небольших киновечеринок для друзей хозяина. «Лоуренс Аравийский» с бабаганушем (Бабагануш — арабская острая закуска из баклажанов) в перерыве — да; «Молчание ягнят» с конскими бобами и кьянти — пожалуй, нет. «В этом зале вы перемещаетесь в другое время и пространство. Это храм, — сказал мне владелец, — и окно с видом на остальной мир». Но меня поразили другие слова, сказанные им

0 кинотеатре, оснащенном всевозможными электронными играми и джойстиком, которому позавидовали бы и боги: «Идея заключалась в том, чтобы не нужно было никуда выходить, и я хотел, чтобы моим детям тоже не приходилось никуда выходить». Поскольку мир кажется таким недружелюбным, идея о домашнем театре преобразовалась в дома с развлекательными центрами, которые занимают порой целое крыло здания. Я посетил один такой дом, строящийся на вершине утеса над океаном южнее Лос-Анджелеса. В цокольном этаже расположен гараж площадью 6 тысяч квадратных футов для коллекции автомобилей хозяина, пародирующий автомагазин Frankie's Motor Works. Здесь же воссоздан кусочек городского пейзажа: ювелирный магазин Kay's Jewelers (с трехтонной сейфовой дверью), действующая закусочная Blossom Daisy Cafe, кинотеатр Rialto Theater и боулинг-клуб Beach Lanes Bowling Alley. Одна из стен, выходящая на запад, кажется продолжением склона скалы, но за этим декоративным фасадом скрыта спиральная водяная горка, ведущая в бассейн. По соседству другой домовладелец работал над проектом домашнего развлекательного комплекса, устроенного наподобие городской площади. В дополнение к стандартному набору (театр, похожий на парижскую оперу, пиццерия с печью на дровах, бассейн олимпийской длины) он собирался построить собственный ночной клуб и римские бани с фригидарием, тепидарием и калидарием (Фригидарий, тепидарий и калидарий — соответственно холодное, теплое и горячее отделения в римских банях). Возникает естественный вопрос, который задал сам владелец, разворачивая свои чертежи: может ли семья, живущая с таким размахом и в такой изоляции, оставаться нормальной?

Осмотр личных покоев

(Английское слово privates означает «наружные половые органы» и является жаргонным обозначением личных покоев, которое используют между собой гиды)

«Личные покои сегодня открыты?» — спросил гид своего коллегу, когда мы пришли в Бленем, чтобы осмотреть личные апартаменты семьи Черчилль. Посетители могут пройти по

ним с экскурсией за дополнительную плату, если герцога нет дома. «Точно не скажу. Герцог прибыл, но сейчас его здесь нет», — объяснил коллега. Покои оказались открыты.

«Поскольку это частные помещения, — начал гид, когда мы собрались в длинном коридоре со сводчатым потолком, — здесь много личных вещей. Нравятся они вам или нет, руками не трогайте». Под стеклом лежала гостевая книга, открытая на странице, датированной 27—28 июня 1936 года. Тогда уикэнд в загородном доме все еще был непременным атрибутом жизни аристократов. На левой странице красовалась единственная роспись — Эдуард R. I. (Rex Imperator), а на правой — имена примерно дюжины других гостей, в том числе Уоллис Симпсон и ее мужа Эрнста, а также Уинстона и Клементины Черчилль. Серьезная компания.

Личные покои, конечно же, важное жилое пространство, однако, как и остальная часть дворца, они казались удивительно безликими. Книги в гостиной были вполне обычными, из числа тех, что можно встретить на кофейных столиках: «Эдвардианские портреты», «Фовисты», «Импрессионизм». Все они лежали на тех же местах, что и во время моего прошлого визита год или два назад. На кровати герцогини лежало несколько подушек, вышитых ее дочерью, и опять-таки на прежних местах. Казалось, даже сами хозяева старались не торогать экспонаты в своей витрине.

А вот следы Джона и Сары до сих пор видны повсюду. В курительной комнате рядом с телевизором стояли кассеты, среди которых одна называлась «История герцога Мальборо». Другая, «Франция против Англии», могла быть либо записью футбольного матча, либо фильмом о войне. В семейной столовой внимание привлекали три гобелена под названием «Искусство войны», подаренные первому герцогу жителями Брюсселя. За завтраком члены семьи могли посмотреть в одну сторону и увидеть упавшего с лошади солдата XVIII века, из пробитой головы которого хлещет кровь. «Здесь, — указал гид на картину с другой стороны, — сверху на нас взирает герцог Мальборо». Мне стало почти жаль здешних обитателей.

Неудивительно, что обитатели Бленема нередко вырастали неудачниками и негодяями. Если, как предположил один историк, Бленем был «неприятным местом, населенным неприятными людьми», то эта непривлекательность вполне могла быть результатом воздействия самого дома на поколения людей, обреченных в нем жить. Четвертый герцог Мальборо первым стал жить в Бленеме постоянно (с 1762 года), и его большая семья, казалось, была счастлива, по крайней мере поначалу. Но со временем герцог превратился в ипохондрика и затворника.

Он бродил по огромным комнатам Бленема и молчал. За три года он не проронил ни слова, пока ему не сообщили о предстоящем визите французского писателя, в ответ на что он взвыл: «Увезите меня отсюда!» Пятый герцог был мотом и фактически банкротом, шестой заключил фиктивный брак, чтобы соблазнить и обрюхатить невинную девушку (и все бы ничего, да только его уличили), седьмой, которого А. Л. Роуз (Альфред Лесли Роуз (1903—1997) — английский историк, автор книг «Назначение истории», «Елизаветинская Англия», «Биография Кристофа Марло» и др) назвал «законченным викторианским хлыщом», распродавал фамильные сокровища, а восьмой женился на толстой американке с усами и состоянием 5 миллионов долларов. (Он уговорил ее зваться не Лилиан, а Лили, чтобы наглые репортеры не рифмовали ее имя со словом «миллион». Брак не помешал ему повесить на стену спальни портрет любовницы неглиже.) В 1880-х годах британский премьер-министр Уильям Гладстон

(Английский политический деятель (1809—1898). Начал политическую карьеру в партии тори, но ее вершины достиг, возглавляя Либеральную партию. В 1868—1894 гг. несколько раз занимал пост премьер-министра. Высоко ценил моральные принципы в политике. Так, он резко критиковал протурецкую политику своего оппонента Диз-раэли, указывая, что поддержка жестокого османского режима не может быть оправдана никакой политической целесообразностью) сделал такой вывод: «Со времен Джона, герцога Мальборо, ни один Черчилль не имел ни совести, ни принципов». Помимо бремени мифов, связанных с отцом-основателем, его потомков лишали свободы действий также и ужасные расходы на содержание

памятника. То, что сказали о другом огромном сельском поместье Беатрис и Сидни Уэбб1, относится и к Бленему, который еще в большей степени был «машиной для перемалывания капиталов». В поисках средств для починки крыши Черчилли уже в 1780-х

годах пришли к мысли брать деньги за вход, а в XIX веке посетители могли порыбачить или пострелять дичь за почасовую плату. В 1960-х годах, когда десятый герцог все еще пытался сохранить дворец в качестве туристической достопримечательности и одновременно фамильной резиденции, один из его гостей пожаловался, что хозяин невольно «превращает себя и своих друзей в экспонаты, в уродцев или зверей, на которых приходят поглазеть. Особенно сильно я почувствовал это, играя на людях в крикет; мы были окружены цепью, отделявшей нас от любопытных посетителей. Мне казалось, что они вот-вот начнут бросать нам корки хлеба или орехи, как в зоопарке». Однако Черчилли, в отличие от своих гостей, давно привыкли жить в клетке.

Пташка в золотой клетке

Настоящая проблема, возможно, заключалась в слишком больших размерах клетки. Когда богачи сегодня говорят о качестве своей жизни, то часто повторяют слово «изоляция», означающее чувство не просто обособленности, а одиночества. Уход от контакта с другими людьми, начинающийся из-за стремления к удобству и безопасности, часто приводит к состоянию, граничащему с патологией. Так, в отеле Bel-Air есть постоянный гость, который требует, чтобы в его комнате всякий раз был новый матрац, завернутый в восемь простыней, тоже новых, и накрытый новым одеялом в двух пододеяльниках. Кроме того, он получает восемнадцать банных полотенец, восемнадцать полотенец для рук и шесть кусков мыла. Все, разумеется, новое. Одна женщина, планируя построить в Аспене дом площадью 30 тысяч квадратных футов, включила в проект два бассейна: один для своих детей, а второй, не оскверняемый прикосновением других людей, для себя одной.

И все мы созданы для общения. Другие социальные приматы могут бродить в одиночестве целыми днями, но они частенько собираются вместе, чтобы кормиться и укреплять взаимные связи ухаживанием. На ночь они устраиваются рядом в ветвях деревьев. Рассадите их по отдельным деревьям, растущих не ближе ста метров друг от друга, и увидите перепуганных и растерянных обезьян, похожих на богачей в их особняках.

«Обычный ребенок спит в соседней с родительской спальней комнате, — рассказывает Джоанн Бронфман женщина, выросшая в богатой семье и в большом доме. — Он буквально слышит их дыхание за стеной. Но меня, сколько я себя помню, запирали в комнате, наверное, потому, что я все время ходила к своим братьям. Видимо, я была немного непослушной. Но я действительно нуждалась в родителях.

Я хотела быть рядом с ними. Не помню, что тогда случилось, но это было нечто срочное. Я начала звать родителей, но никто не отвечал, я кричала, но безрезультатно. И тогда я вышла из себя и стала бросать в дверь свинью-копилку, пока не начали отлетать щепки. Должно быть, это продолжалось полчаса, я была уверена, что кто-нибудь услышит, придет и накажет меня. Ну и ладно, хотя бы мне уделят внимание, заметят. Однако никто не приходил, и я наконец успокоилась... Когда я собралась с духом, то выбралась через окно и спустилась вниз. Мать с отцом и какими-то гостями пила коктейли. Она понятия не имела о том, что случилось, и сказала: „Привет, зачем ты пришла?" Я почувствовала себя ужасно, ведь я испробовала все средства, а они даже не знали о моей беде».

Еще один человек, с которым беседовала Бронфман, вырос в особняке на вершине холма: «Я не должен был играть с детьми из города. До ближайшего дома было две мили. Мне не разрешалось уезжать на велосипеде за холм... Потом мама умерла, отец заболел, а я получил деньги». На них он купил себе остров у побережья штата Мэн, который описывал так: «Это великолепно, я переживал почти религиозное чувство, когда удалялся туда». Лишь позже он понял, что остров — это «абсолютный символ изоляции».

В Бленеме самая трогательная история о том, как томит бескрайнее пространство дома, связана с Консуэлой Вандербильт. В 1896 году эта восемнадцатилетняя американка была выдана своей честолюбивой матерью замуж за девятого герцога Мальборо. Таким образом, Вандербильт стала одной из самых видных «долларовых герцогинь» — армады

богатых американских невест, импортированных для спасения увядающей аристократии. (Рэндольф — дядя герцога — также женился на богатой американке Дженни Джером, и пока герцог был холост и не имел детей, их сын Уинстон считался наследником титула.) Вандербильт принесла Черчиллям 2,5 миллиона долларов приданого в акциях железнодорожной компании

Beech Creeck. Герцог жаждал этих денег, рассчитывая вернуть Бленему его былую славу. Теперь «крыша наконец будет отремонтирована, а семья сможет вернуться к трехразовому питанию», — сухо прокомментировала их брак газета The Washington Post. Вскоре после свадьбы муж Консуэлы сказал, что ее роль — быть «звеном в цепочке». Его бабушка убеждала ее как можно скорее родить наследника, «поскольку невыносимо думать, что герцогом может стать этот выскочка Уинстон».

Происходя из семьи Вандербильт, Консуэла привыкла жить на очень широкую ногу, но неудобства Бленема были ей новы. «Странно, что в таком огромном доме нет ни одной по-настоящему пригодной для жилья комнаты», — жаловалась она некоторое время спустя. Не в восторге она была и от ежеутреннего созерцания мраморного камина, на котором ее покойный свекор написал своей герцогине такую любовную записку: «Прах Тлен Небытие». Но еще больше Консуэлу разочаровывало то, что ее супруг заботился лишь о славе Бленема и роде Черчиллей.

Когда прошли первые годы брака, холодность в их отношениях усилилась, зато Вандербильт нашла великому Джону Черчиллю практическое применение. Одним из сокровищ дворца была стофунтовая серебряная ваза, на которой был изображен первый герцог, прямо в седле пишущий Саре послание с вестью о победе при Бленхейме. Вандербильт использовала эту вазу в качестве cache-mari, «заслонки для мужа», ставя ее так, чтобы ей не приходилось лицезреть кислую физиономию герцога, который никак не закончит с обедом. «Как правило, мы оба молчали, — пишет Вандербильт. — Чтобы не впасть в отчаяние, я вязала, а дворецкий в холле читал детективные рассказы». Обставляя дом в Лондоне, Вандербильт повесила в одном конце коридора портрет Джона Черчилля, а в другом — своего предка коммодора Вандербильта, так что эти двое сердито смотрели друг на друга, как два что-то не поделивших пирата. Брак закончился разводом.

И все же...

Жизнь богачей, эта хроника одиночества и страданий в шикарной обстановке, является достаточным аргументом против больших домов. И все же с дарвиновской точки зрения большой дом часто дает именно то, что от него ожидают. Он поддерживает самобытность семьи и заметно помогает распространению (законному или незаконному) фамильного генетического наследства. Большой дом способен сломить наиболее бунтарски настроенных новых родственников, приобретаемых благодаря бракам («изгоев» (В оригинале игра со словами in-law («родственник жены или мужа») и outlaw («изгнанник», «человек вне закона»)), как их часто называют в богатых семьях), превратив их в часть большого мифа. Даже Вандербильт исполнила свой долг, родив двух сыновей («наследника» и «запасного», как она сама говорила). Спустя много лет после своего развода с герцогом она выразила желание быть похороненной на кладбище Блейдон (отделенном от дома парком), предназначенном для «младших» членов рода (среди таковых и Уинстон Черчилль).

Более того, потомки Джона Черчилля все же иногда приезжают пожить в этом памятнике и сегодня, спустя три столетия после славной победы. (Это напомнило мне о доме племенного вождя в Уганде, вдовы которого верно ухаживают за его алтарем спустя годы после его смерти.) В Бленеме до сих пор нет ни одной по-настоящему пригодной для жилья комнаты. Поэтому одиннадцатый герцог Мальборо, даже официально пребывая в своей резиденции, обычно живет в более уютном имении в нескольких минутах езды от дворца. Но иногда он принимает друзей, важных гостей и охотников (которые хорошо платят за такую привилегию) в самом Бленеме.

Когда я встретился с герцогом во время одного из визитов в Бленем, то увидел перед собой высокого худощавого человека лет за семьдесят, с немного выпученными голубыми глазами и аккуратно зачесанными назад седыми волосами. На нем был сшитый на заказ костюм, из петлицы свисал кончик золотой цепочки с ручной гильотинкой для сигар на другом конце. Его любимым воспоминанием о проведенном во дворце детстве было то, как он катался на велосипеде по подвалу. Еще он вспоминал, как его отец — десятый герцог — ездил по саду на старом спортивном автомобиле, а дети гонялись за ним на велосипедах, кидая в него теннисными мячиками. Пожалуй, это самое трогательное из того, что я слышал о ком-либо из герцогов Мальборо. Он признался, что был не во всех 187 комнатах, а лишь «в большинстве из

них» и что не чувствует особой связи с Джоном Черчиллем, но зато гордится тем, что знавал своего кузена Уинстона.

В Бленеме один лишь Уинстон достиг удивительных высот, умудрившись не только выйти из гнетущей тени своего великого предка и стать одной из крупнейших фигур XX века, но и превратить Бленем в собственный храм. Со свойственным всем Черчиллям сверхъестественным умением разжигать пламя собственной славы, он ухитрился родиться в Бленеме, когда его родители были здесь с визитом, — на два месяца раньше срока. Более того, он предусмотрительно появился на свет не в какой-нибудь неудобной спальне в личных апартаментах, а в анфиладе, начинающейся у главного входа во дворец, так что его место рождения запросто можно было превратить в достопримечательность национального значения.

Там, среди многочисленных экспонатов, вновь и вновь звучит запись голоса Уинстона, прозвучавшего в самые мрачные дни Второй мировой войны: «Мы будем защищать остров и не постоим за ценой. Мы будем сражаться на пляжах. Мы будем сражаться на посадочных площадках. Мы будем сражаться в полях и на улицах. Мы будем сражаться в холмах. Мы никогда не сдадимся».

Посетитель может задаться вопросом, который поставил сын Уинстона: способствовали ли «происхождение или среда» его героическим достижениям? Уинстона и Джона Черчиллей разделяли девять поколений, поэтому последнему потомок в лучшем случае обязан немногим, а в худшем (если хоть одно из звеньев цепи оказалось ущербным, что вполне вероятно) — не обязан ничем. Но влияние Бленема, его престижа и великолепия переоценить трудно. Уинстон был крещен в часовне Бленема, хранил память о проведенных там часах и почитал великого герцога. В молодости он написал четырехтомную биографию, призванную вернуть Джону Черчиллю его законное место среди величайших героев Англии, рядом с Веллингтоном и Нельсоном. Критик книги Уинстона Черчилля «Мальборо: его жизнь и время» был недоволен тем, что автор сравнивал себя со своим предком. Проведя два года своей юности за чтением бумаг первого герцога, найденных в архивах Бленема, Уинстон часто обращался к своей будущей супруге Клементине с теми же словами, которые Джон писал Саре: «Душа моя». Кроме того, он использовал дворец в качестве приманки, чтобы уговорить Клементину выйти за него замуж. «Думаю, Бленем Вас позабавит», — писал он, явно выходя за границы свойственной высшему классу сдержанности. Большой дом со своими землями, титулами и мифами послужил эффективным инструментом ухаживания, так же как в случаях Дженни Джером, Консуэ-лы Вандербильт и многих других до них. Уинстон сделал Клементине предложение в дворцовой церкви. Медовый месяц они провели в Бленеме. Уинстон не тяготился Бленемом: он черпал в нем вдохновение, но никогда не платил за его содержание.

На записи выпуска новостей из экспозиции, посвященной Уинстону Черчиллю, триумфальная медь соседствует с заунывными струнными, однако в его речи почти нет эмоций, нет пронзительности, она рассудительна. В ее неторопливом темпе и нарочитых повторениях есть что-то от неколебимой мощи Бленема и от побед Джона Черчилля, который когда-то тоже освобождал Европу: «Вы спрашиваете, какова наша цель. Отвечу одним словом — победа. Победа любой ценой. Победа вопреки страху. Победа, каким бы долгим и трудным ни был путь к ней. Ибо без победы не будет жизни».

Уинстон Черчилль признавал, что строительство Бленема, размах которого мог сравниться с возведением египетских пирамид, в конечном счете стоило Джону Черчиллю его места среди национальных героев. «Насколько было бы лучше, если б его жизнь в самом ее расцвете прервало то пушечное ядро в битве при Мальпаке, — заметил он в одном месте, нелицеприятно рассказав о репутации семьи. — Право же, строительство Бленема сделало его несчастным, не принеся славы. Однако Бленем стоит, и Мальборо, вернись он сегодня с того света, вероятно, счел бы свою цель достигнутой».

Уинстон был слишком хорошим политиком, чтобы заявить об этом во всеуслышание, но сквозь толщу времени проглядывает очевидный подтекст: если большие дома богатых и влиятельных людей в конечном итоге служат достойной цели, то сам он — выскочка, светлячок, герой — был живым тому примером.

Глава 10 Искушение ночных утех

Тогда как мужья их казались огромными неуклюжими животными, жены отличались стройностью, гибкостью и сексуальностью. Природа подарила им аккуратные черты лица и большие нежные глаза. Они являли собой олицетворение женственности и были элегантны, красивы, кокетливы и вместе с тем любящие. Они были божественными созданьями, и я решил, что, если мне когда-либо выпадет шанс перевоплотиться в зверя, я сделаюсь морским котиком, чтобы заполучить такую прекрасную жену.

Когда эволюционные психологи говорят о сексуальном поведении людей, они стремятся проводить аналогии с миром животных. Особенно им нравится приводить в пример скорпионниц. Эти хищники длиной в дюйм обитают тысячами в лесах умеренного пояса Северной Америки. Они ловят других насекомых, впрыскивают в их тела пищеварительные ферменты, а затем высасывают содержимое. Пока сравнение с поведением богачей кажется надуманным.

Однако когда самцу скорпионницы хочется любовных приключений, он отправляется, на охоту, ловит особенно крупное насекомое и рекламирует его перед женской частью популяции. Самцы и самки собираются парами в подлеске, где зависают, сцепившись передними конечностями, лицом к лицу, как гимнасты на трапеции, готовящиеся исполнить менуэт в воздухе. Он держит мертвое насекомое в задних лапках и протягивает ей, словно свадебный подарок. Иначе говоря, он покупает ей обед, а она соглашается на секс.

Ни самец, ни самка не позволяют одурачить себя. Если обед слишком скуден, она прогоняет его прежде, чем он добьется своего. Это вариация на тему «бриллианты — лучшие друзья девушки», и чем больше бриллианты или насекомые, тем лучше друзья. Самке требуется двадцать минут энергичного совокупления, чтобы потерять интерес к другим самцам и отложить яйца, а он получает свои двадцать минут, если приносит ей большой подарок. С другой стороны, когда время самца истекло, он может забрать свадебный подарок назад и улететь с ним в поисках новых самок.

Не правда ли, это что-то напоминает? Вероятно, вам уже пришла на ум какая-нибудь унизительная аналогия. Например, вы вспомнили, как Дональд Трамп заключил со своей второй женой Марлой брачное соглашение, по которому ей полагалась часть его состояния после пяти лет брака. По прошествии четырех лет он ее оставил. Спрашивается, разве он не использовал свои репродуктивные активы с расчетливостью, достойной скорпионницы?

Конечно, рискованно так внезапно перескакивать от скорпионниц к людям. В нашем биологи-

ческом виде как самцы, так и самки обычно интересуются тем, какие ресурсы может предоставить потенциальный долгосрочный партнер. В прошлом мужчины из высшего класса нуждались не только в хорошей родословной, перелистывая в поисках спутницы жизни страницы альманахов Social Register и Debrett's или спрашивая друг у друга: «Чем занимается ее отец?» «Не сказать, чтобы мои бывшие мужья думали лишь о моих деньгах, — сказала однажды Барбара Хаттон, унаследовавшая магазины Woolworth, — но они находили в них определенную прелесть». И все же целый ряд исследований показал, что женщинам в гораздо большей степени свойственно выбирать партнера, располагающего известными ресурсами. Вопреки ожиданиям феминисток, женщины, имеющие хорошие перспективы добиться успеха, уделяют особенное внимание финансовому положению мужчины. Как сказала продавщица недвижимости из Далласа, характеризуя богатых мужчин в целом: «У них на лбу будто написано „Пойдем!"». Феминистки полагают, что стремление выходить замуж по расчету имеет культурные корни и является побочным продуктом экономической дискриминации, а также излишней чувствительности продавщиц недвижимости. Эволюционные психологи утверждают, что у этого явления есть и биологические предпосылки. Женщины очень много вкладывают в потомство, так что в далеком прошлом те из них, кому удавалось найти помощника, способного как-то компенсировать их усилия и затраты, получали существенно больше шансов на выживание.

В жизни других видов есть яркие свидетельства, подтверждающие аргумент о,родительском вкладе. Если воспитание потомства ложится в основном на плечи самок, то они очень скрупулезно выбирают самцов, которые демонстрируют лучшую приспособленность или, как скорпионницы, предоставляют им ценные ресурсы. Когда самка настаивает на том, чтобы

самец заботился о наполнении едой ее тарелки, то это не зоологический эквивалент проституции, а просто услуга за услугу, обмен пищи на секс. Самка получает необходимую для размножения энергию и возможность оценить достоинства потенциального партнера. Например, у крачек обыкновенных брачный ритуал кормления партнерши — надежный показатель способности самца прокормить птенцов.

Природа человека распорядилась так, что за размножение почти целиком отвечают женщины. Вклад отца равен материнскому лишь в одном отношении — он обеспечивает половину генома ребенка. В остальном неравенство потрясающее. Женщина производит только 400 яйцеклеток за свою жизнь, а мужчина — 4 триллиона сперматозоидов. Получается примерно 125 миллионов в день, а если привести расчеты к курьезному знаменателю (что, впрочем, мужчины любят), получится примерно 86 805 потенциальных детей в минуту. Поэтому растрата его «запасов» при смене партнерши почти равна нулю, тогда как ее потери невосполнимы. Более того, женщине предстоит истратить во время беременности 80 тысяч калорий (такого количества хватило бы, чтобы добежать от Нью-Йорка до Чикаго), а также 182 тысячи калорий на вскармливание ребенка в течение года (с таким запасом энергии можно дотянуть и до Сан-Франциско... или лопнуть). Между тем непосредственный вклад мужчины, представленный его маленьким, но бодрым сперматозоидом, составляет 0,000 000 007 калории. Этого не хватит даже на то, чтобы перевернуться в постели и громко пукнуть. В общем, удивительно ли, что женщинам нравятся мужчины, способные оказать мощную поддержку? Или то, что в нашем далеком прошлом самец, получавший власть, становился индикатором репродуктивного потенциала, подобно тому как мужчины до сих пор судят о репродуктивном потенциале женщины главным образом по красивому лицу или большому приданому, смешанными в нужной пропорции?

Эволюционные психологи не забывают отмечать, что они просто объясняют механизмы, лежащие в основе нашего обыденного поведения, а не одобряют их. Более того, эти механизмы не являются непременными и обязательными. Эволюция не влияет на наш романтический или экономический выбор (не больше, чем заставляет нас накапливать жиры и сахариды). Мы говорим лишь о предрасположенности, а культура позволяет нам трансформировать или отвергать ее. Богатая женщина может выйти замуж за таксиста, а принц — выбрать кассиршу из закусочной с не самым оптимальным соотношением размеров талии и бедер, и они могут жить счастливо. Но раз уж обычно все происходит иначе, то полезно разобраться, с чем мы имеем дело.

Корона из денег

В 1976 году молодая красотка из семьи ливанских христиан (назовем ее Соня) работала официанткой в парижском ресторане, когда на нее обратил внимание элегантный араб с густыми усами. Он был на двадцать лет старше ее. Амир (это имя тоже вымышленное, поскольку с тех пор он стал одним из богатейших людей в мире) приходил снова и снова. «Однажды он сделал корону из денег и отправил ее мне. Она была полностью склеена из купюр по 500 франков. У короны был длинный хвост, но я не поняла, для чего он». Другая, более сообразительная, официантка насчитала 30 купюр в одном только хвосте и прикинула, что корона стоила уж точно не менее 15 тысяч франков — то есть не меньше 3 тысяч долларов, в то время как месячные расходы Сони на питание составляли 60 долларов. «Я должна была надеть ее и поблагодарить. Так распорядился управляющий».

Амир сказал Соне, что деньги — это подарок. А затем добавил, что ей следовало бы потратить часть из них на посещение парикмахерской. «Я при всех влепила ему пощечину и не взяла денег. Но он не отставал, звонил каждый день». На следующей неделе у девушки был день рождения, и он пригласил ее друзей на пир с икрой и фуа-гра. «Паштет мне понравился». Он считал, что такая красивая девушка не должна работать в ресторане и ему следует позаботиться об этом, сказал, что «хочет защищать, любить меня, открыть мне радости жизни. Восточные люди знают, как говорить такие вещи, чтобы они не звучали смешно». Несколько недель спустя он отправил ей письмо с вложенным билетом, приглашая провести уик-энд в Лондоне. Когда она отказалась, он сказал: «Если ты не приедешь, то больше никогда не увидишь меня». Соня приехала и впоследствии, не вняв предостережениям родни о том, что

такой мужчина наверняка будет изменять, вышла за него замуж. «Такая девушка, как я... не могла устоять перед таким романтиком».

Прекрасная амальгама

Рецепт романтической связи давно известен в мире богатых: возьмите надменного, неприятного, даже уродливого человека, снабдите его деньгами, и он, словно по волшебству, станет неотразимым. Деньги — превосходный афродизиак (или амальгама). Воспитанный богач может прийти в ужас при мысли о том, что женщина хочет его только из-за денег, особенно если он их просто унаследовал. И все же, добиваясь желанной женщины, он на каком-то этапе обязательно продемонстрирует свое богатство, вроде того как Уинстон Черчилль показал Бленем Клементине. Обычно стараются подать это изящно, сделать с помощью своего богатства что-то достойное и оживить простую формулу личностным элементом. Однако, строго говоря, это не так важно. Например, в 1938 году Дж. Сьюард Джонсон ухаживал за будущей женой с таким бесстыдством, на фоне которого корона из 500-франковых купюр действительно смотрится романтично. «Он непрерывно предлагал мне выйти за него замуж, — вспоминала она. — Однажды он принес какие-то бумаги. Это были бухгалтерские отчеты компании Johnson&JoJmson. Цифры меня не интересовали, но я помню, что обратила внимание на одну сумму — 92 тысячи долларов. Он сказал, что это его квартальный доход от акций. Сьюард сказал: „Люсинда, ты знаешь, я не могу с пользой распорядиться своими деньгами. У тебя есть друзья, увлечения, ты могла бы найти им правильное применение". Я подумала над этим и в следующий раз, когда он повторил предложение, согласилась».

Власть богатства над женщинами (и, между прочим, не только над ними) нередко становится главной причиной, по которой мужчины вообще стремятся заработать как можно больше. Аристотель Онассис умел высказываться без обиняков, что естественно для человека, у которого табуреты обиты кожей с мошонки кашалота. Однажды он сказал: «Если бы не было женщин, деньги не имели бы значения». Сходно звучит высказывание эксцентричного американского баскетболиста Денниса Родмана: «Пятьдесят процентов жизни в NBA — это секс, другие пятьдесят — деньги». Иногда они еще и в баскетбол играют.

В мире животных, как давно установили биологи, самцы борются главным образом за внимание самок, а самки часто непроизвольно влюбляются в победителей — в тех, кто контролирует ресурсы. Так, на калифорнийском побережье северные морские слоны устраивают эффектные и подчас кровавые битвы, чтобы взять под контроль несколько главных пляжей. Победитель остается на своем пляже в среднем девяносто один день, не заходя в воду, чтобы поесть. Он яростно защищает территорию, даже потеряв тысячу фунтов накопленного жира, то есть приблизительно 41% массы тела. Дело в том, что на пляже нежатся самки, такие жирные и сладострастные... Самец, успешно защищающий территорию, спаривается с тридцатью из них за сезон. В то же время большинство менее крупных самцов вообще не занимаются сексом. Одно исследование показало, что из 115 самцов 5 лидеров ответственны за 85% потомства. Наблюдения за бабуинами также подтвердили, что альфа-самцы совокупляются гораздо чаще или с большим количеством самок, чем подчиненные самцы. Социальное господство столь неотразимо в сексуальном плане, что некоторые утки ведут себя совершенно противоестественно, пренебрегая самцами среднего статуса и совокупляясь с лидерами другого вида. (Впрочем, жизнь богачей, вероятно, научит нас никогда не использовать слова «совершенно» и «противоестественно» вместе: актриса Ширли Маклейн (Актриса, режиссер, продюсер, сценарист (р. 1934)) во время съемок в одной из своих картин игнорировала живых самцов каких бы то ни было видов, чтобы заняться сексом с доминантным, но мертвым императором Карлом Великим.)

Забавы в красном ущелье

Примерно в то же время, когда Соня и Амир вступили в брак, антрополог по имени Лаура Бетциг, в настоящее время преподающая в университете города Мичиган, решила проверить, трансформируется ли высокий статус в репродуктивный успех среди людей. Выросшая в культуре Среднего Запада, в которой глубоко укоренилась моногамия, она не надеялась достичь особенно многого. Ее отец, успешный фабрикант станков и инструментов, был женат на ее матери 35 лет. Когда он прочитал диссертацию дочери, то развелся.

Бетциг подробно описала, как до самых последних времен мужчины использовали богатство и власть для того, чтобы заполучить как можно больше женщин и произвести как можно более многочисленное потомство. Солдаты Юлия Цезаря прославляли его развращенность в куплетах («Прячьте жен: ведем мы в город лысого развратника»). Составлялись законопроекты, разрешавшие его связь с любой из женщин в целях деторождения(«Народный трибун Гельвий Цинна многим признавался, что у него был написан и подготовлен законопроект, который Цезарь приказал провести в его отсутствие: по этому закону Цезарю позволялось брать жен сколько угодно и каких угодно, для рождения наследников» (Гай Светоний Транквилл. «Жизни двенадцати цезарей»). Выражение «для рождения наследников» являлось юридической формулой при заключении брака, так что его нельзя понимать буквально). Среди прочих он вступал в любовную связь с женами Помпея и Красса — своих партнеров по триумвирату. Наставление рогов друзьям и соперникам было особенно пикантным способом повышения своего иерархического ранга. Август, которым восхищались ученые-классики за его преданность третьей жене Ливии, любил портить молодых девушек, которых ему находила сама Ливия. Другой римский вельможа держал сотни или даже тысячи слуг, многие из которых были женщинами, выбранными за способность рожать детей. Китайские императоры поручали придворным составлять расписание своей половой жизни в соответствии с днями месяца, когда вероятность забеременеть у их партнерш была наибольшей. Индийские правители содержали гаремы и, «жалея» своих жен, сосредоточивали духовную энергию, чтобы исполнить свой долг по меньшей мере с двумя женщинами за ночь. Даже при более жестких ограничениях, установленных христианской верой, Карл Великий сменил пять жен и четырех любовниц. Так что половина жителей современной Европы может считать его своим предком.

Секс со множеством женщин был не просто привилегией, обеспеченной статусом, но иногда и священной обязанностью. Для китайского аристократа это был способ укрепления своего дэ, или магической силы рода, подобный обрядам почитания предков (только более приятный). Во всяком случае, так аристократы говорили своим женам. В хрониках «Цзо Чжуань», написанных 2 500 лет назад, есть афоризм, который и по сей день звучит в домах богачей: «Дэ девушки безгранично, негодование жены бесконечно». Китайские аристократы считали молодых женщин неистощимым источником инь и верили, что мужчина наилучшим образом укрепит свой драгоценный ян, если не просто переспит с максимальным числом из них, но также будет «как можно больше продлевать соитие, не достигая оргазма, ибо чем дольше член остается внутри, тем больше инь впитает мужчина, увеличив и укрепив тем самым свои жизненные силы». Дабы разнообразить утомительное занятие сбора инь, руководства для знати

рекомендовали такие позы, как «феникс, резвящийся в красной расщелине», «плачущая обезьяна, обнимающая дерево», «летящие задом наперед утки» и «собаки в девятый день осени». Чтобы человек не начал выть от этих поз (древнекитайский сексолог мог бы назвать это «воем на луну со скрюченными пальцами ноп>), другое руководство советовало «быстро нажать указательным и средним пальцами на точку п'ин-и на своей левой руке, а затем сделать выдох, щелкая зубами». Вот на какие жертвы приходилось идти самоотверженным богачам ради семейного блага.

Толпа в доме богача

Бетциг утверждает, что поведение, которое кто-то может считать отклонением, было нормой среди богатых и могущественных людей уже во времена наших предков охотников-собирателей, когда мужчины, приносившие домой больше всего мяса, получали наибольшее количество партнерш. Продолжалось это и в золотой век британской аристократии (не говоря уже о Вуди Аллене). Это было еще одной причиной, по которой богачи строили большие дома: чтобы было где размещать женщин. Бетциг приводит немало примеров того, что можно отнести к крайним следствиям «гипотезы о медовых муравьях». В Мексике у вождя ацтеков Монтесумы было 4 тысячи наложниц. В Перу императоры инков содержали многочисленные «дома девственниц», в каждом из которых было до полутора тысяч девушек.

В Индии 25 столетий назад, если верить летописям, монарх содержал 16 тысяч женщин. Наконец, в императорском Китае гаремы насчитывали до 40 тысяч женщин (абсолютный

мировой рекорд, Уилт Чем-берлен рыдает посреди огромной баскетбольной площадки).

Менее тщеславные люди также часто держали слуг, и вплоть до Второй мировой войны свита из тридцати или сорока человек не была чем-то исключительным. Бетциг пишет, что в больших британских загородных домах эти слуги «имели три общие черты: они обычно были молоды, женского пола и не замужем». В представлениях многих мужчин из высшего класса «Наверху у служанок» (Housemaid Heights) — так называли жилые помещения для женщин в Бленеме — тоже были своего рода гаремом. Лексикограф Сэмюэль Джонсон (Английский лексикограф, литературный критик и эссеист (1709-1784)) утверждал, что жена «не должна сильно возмущаться», если «из простой жажды удовольствия» ее супруг «ходит к ее горничной». Джеймс Босуэлл (Шотландский писатель (1740—1795)), автор дневников и биограф Джонсона, также с радостью обосновал этот распутнический порыв: «Если я богат, то могу содержать нескольких девушек; я могу оставить их с детьми, повышая таким образом рождаемость. Я даю им приданое, а они выходят замуж за честных крестьян, которые рады на них жениться. Они становятся женами ничуть не хуже, как если бы все это время оставались девственницами, я же, со своей стороны, получаю возможность наслаждаться множеством разных женщин».

Многие хозяева или их разгневанные жены просто увольняли «обесчещенных» служанок. В 1883 году начальник службы регистрации гражданского состояния Шотландии провел расследование и обнаружил, что почти половина внебрачных детей были рождены служанками, а проведенная в середине столетия перепись населения позволила сделать вывод, что «чем больше в стране слуг, тем больше незаконнорожденных детей». Девушка, уволенная из-за беременности, обычно не получала рекомендательного письма и поэтому не имела других перспектив, кроме как заняться тем, что Босуэлл беспечно назвал «пафосским счастьем» (выражение связано с мысом Пафос, местом, где, согласно мифу, вышла на берег из пены морской богиня любви Афродита), то есть проституцией.

Важным фактором в случае многих, если не всех любовных связей между хозяином и служанкой было принуждение. Бетциг цитирует памфлет под названием «Подарок для служанки», где дается такой трезвый моральный совет относительно того, как следует вести себя с хозяином: «Поскольку вы обязаны подчиняться и прислуживать ему в любое время и в любом месте, вам может быть трудно избегнуть его домогательств». В книге служанке рекомендовалось упорствовать и бранить хозяина за греховные желания. (Священнослужитель Джонатан Свифт предлагал более практичный совет: «Заставьте его платить... Постарайтесь получить от него как можно больше и не позволяйте ни малейших вольностей. Не разрешайте даже дотрагиваться до вашей руки, если он не вложит в нее гинею».) Однако порой выбора просто не оставалось. В мемуарах под названием «Апология», написанных в XVIII веке, Кон Филлипс рассказывает, как началась ее карьера куртизанки. Филип Стэнхоп (Филип Дормер Стэнхоп, лорд Честерфилд (1694—1773) — английский государственный деятель и литератор), наследник третьего графа Честерфилда, пригласил ее в свою комнату посмотреть фейерверки. Затем он напоил невинную тринадцатилетнюю девушку, привязал к стулу и изнасиловал. (Когда уже Кон Филлипс вела жизнь куртизанки, Стэнхоп обратился в моралиста, среди изречений которого есть такое: «Знайте истинную цену времени. Пользуйтесь и наслаждайтесь каждым моментом... Никогда не откладывайте до завтра то, что можно сделать сегодня». И еще одно: «Половая связь: удовольствие сиюминутно, положение оскорбительно, а расплата ужасна».)

Более тонкие формы принуждения также пускались в ход. В своих мемуарах Консуэла Вандербильт описала занимательный случай, когда ее муж, девятый герцог Мальборо, обвинил служанку в краже маленькой китайской шкатулки. «За якобы виновной служанкой послали (сделала это главная экономка), и она, рыдая, сказала, что уйдет, поскольку никогда еще ее не обвиняли в воровстве. Когда мне удалось успокоить их обоих, я пошла к Мальборо. Рассмеявшись, он заявил, что сам спрятал шкатулку, чтобы проверить, заметят ли ее пропажу». Вандербильт посчитала, что причиной этого инцидента была «привередливость» ее мужа, но у него вполне могли быть и другие мотивы, чтобы поставить служанку в неудобное положение. Всего за несколько лет до того дядя герцога (и отец Уинстона) сэр Рэндольф Черчилль умер от сифилиса, по всей видимости подхваченного в Бленеме от служанки.

Также не исключено (хотя и неприятно для феминисток), что в подобных ситуациях женщины часто уступали мужчинам по собственному желанию, принимая тех в свои объятия, поскольку их влекло к доминантным самцам, а также потому, что они усматривали (по крайней мере, в тот момент) какие-то выгоды с экономической и социальной точек зрения. А возможно даже, что иногда они делали это по любви.

За порогом полигинии

Длинноклювые болотные пеночки — это мышиного или коричневого цвета птицы, обитающие в густых камышово-рогозовых зарослях в Северной Америке. Самец прилетает весной, занимает территорию и охраняет ее с типичным для мужчин хвастовством и воинственностью. В камышах он строит несколько гнезд (причем оставляет их недоделанными), чтобы привлечь самку. Затем он рекламирует свои достижения с помощью некой песни-танца. Если самка принимает его как партнера, то выбирает одно из гнезд и выстилает его рогозом. После этого она селится в гнезде, чтобы вырастить здесь потомство. На этом этапе внимание самца рассредоточивается. Он начинает строить новую группу гнезд для привлечения другой самки. Биологи, изучавшие данный вид в 1960-х годах, заметили, что самцы,

занимавшие лучшие территории, как правило, привлекали более одной самки. У некоторых было до пяти самок, хотя вокруг слонялось множество разочарованных холостяков, которые пели a capella на каждом углу.

Биологи описали данный феномен, назвав его «порогом полигинии» («полигиния» в смысле «много самок»). Это тот момент, когда самки понимают, что им выгоднее делить одного и того же самца, чем искать собственных и постоянных. Самец, имеющий нескольких партнерш, неизбежно будет метаться между ними и проводить в каждом гнезде лишь часть времени. Но, как написано в одном научном издании, самка порой сознательно становится второй или третьей женой в гареме, если самец обладает достаточным количеством ресурсов, чтобы «компенсировать возможные неудобства, которые может причинить самке полигиния». Иначе говоря, он должен быть богат. («Как высоко она ставит мужские достоинства самца и как высоко она ставит его владения? — спрашивает Гордон Orианс, изучавший особенности поведения самок в данных обстоятельствах. — Мы считаем, что среди дроздов-белобровиков размер территории самца для нее важнее, чем его мужские качества».) Теперь доказано, что «порог полигинии» существует не только у болотных пеночек, но также у скворцов, стрекоз, жуков-короедов и многих других видов.

В то же время идея о том, что это понятие применимо и к людям, кажется весьма спорной. Среди богачей наряду с распутниками всегда было много угрюмых типов вроде Джона Д. Рокфеллера-старшего или Росса Перо, которые, похоже, накапливали ресурсы и укрепляли статус исключительно ради собственного блага, а не для того, чтобы привлечь внимание какой-либо женщины (тем более — многих женщин). Подобно им, телеведущая Опра Уинфри, судя по всему, не использует свои миллионы, чтобы окружить себя привлекательными молодыми людьми. Можно смело утверждать, что Арманд Хам-мер выразил более характерную для богачей позицию, когда сказал: «Деньги — моя первая, последняя и единственная любовь».

Вследствие культурных и правовых факторов современные люди проявляют сильную склонность к моногамии. Опыт отдельных личностей также позволяет считать такой образ жизни более здоровым. Так, Рокфеллер стал верным мужем отчасти потому, что стремился «расплатиться» за распутство своего отца (подобно тому как его собственный сын позднее станет филантропом, желая компенсировать репутацию Рокфеллера как акулы капитализма). Уильям Эвери Рокфеллер, богатый продавец патентованных лекарств, содержал жену и любовницу под одной крышей, зачал дочерей от обеих, однажды был обвинен в изнасиловании экономки и в конце концов бросил семью. В ответ на это Джон Д. стал «любящим и почтительным мужем-викторианцем», преданным жене Сетти и активно участвовавшим в воспитании их детей.

И все же наши природные склонности порой заявляют о себе. Например, Арманд Хаммер, несмотря на благое намерение сделать деньги единственной своей любовью, содержал перед смертью в возрасте 92 лет по крайней мере двух любовниц, а также дочь, родившуюся примерно одновременно с его третьей женитьбой. Когда основатель DHL Worldwide Express Ларри Хиллблом погиб в 1995 году в авиакатастрофе, выяснилось, что он

питал особую страсть к молоденьким девственницам-азиаткам. Четверо его детей, рожденные незамужними матерями, успешно отстояли свои права на часть его 650-миллионного состояния, поскольку мать Хиллблома (мы сталкиваемся с фактом, не имеющим прецедента в природе и возможным лишь в сюрреалистичном мире людей), осуждавшая образ жизни сына и не упомянутая в его завещании, продала истцам образец своей крови за миллион долларов, чтобы те могли доказать отцовство Хиллблома. Как показал еще один недавний судебный процесс, султан Брунея и его брат Джефри (чья яхта «Титьки» длиной 181 фут оснащена двумя скоростными катерами «Сосок-1» и «Сосок-2») использовали часть своих миллиардов, чтобы покупать красивых женщин для гарема. За 3 тысячи долларов вдень женщины, включая тех, что снимались для обложек Penthouse и Playboy, склонялись ими к исполнению песен караоке и прочим непристойностям.

Инфраструктура любви

Тропинки неверности — это часть инфраструктуры жизни богатого человека. Друзья и преданные слуги делают все, чтобы у босса было достаточно женщин и чтобы ему не приходилось испытывать горечь отказа. Сын королевы Виктории, главный сластолюбец Англии, спустя десятилетия ставший королем Эдуардом VII, просто «разглядывал публику, сидя в театральной ложе, и посылал придворного, чтобы тот пригласил самую привлекательную женщину присоединиться к нему. От такого предложения редко отказывались». Статус давал ему своего рода droit de seigneur (Сеньориальное право (фр.)) уводить женщин у нижестоящих самцов. (Другие театралы мужского пола, без сомнения, втайне ехидничали, когда «однажды ночью в Париже заинтриговавшей его персоной оказался князь Юсупов, будущий убийца Распутина, имевший обыкновение одеваться в женское платье».)

Сводничество до сих пор является частью неписаных обязанностей личного помощника богача. «Вы проводите вместе много времени, — заметила одна личная помощница за ужином в Лос-Анджелесе, — и видите босса не только в офисе, но и среди ночи. Это очень личное».

«И строго конфиденциальное, — сказал ее коллега, добавивший также, что босс слишком богат (и уродлив), чтобы ходить по ночным заведениям в поисках романтических приключений. — Однажды он предложил мне тысячедолларовую прибавку к жалованью, если я устрою ему свидание с одной женщиной из юридической конторы в том же здании». Их связь длилась три месяца. «А еще он пообещал мне 10 тысяч долларов за свидание с Сигурни Уивер(Сьюзен Александра Уивер — знаменитая американская актриса (р. 1949)). Мы предложили ей несуществующую роль в рекламном ролике». Менеджер Уивер благоразумно не передал ей это предложение. Солист группы «Van Halen» Дэвид Ли Рот вручал каждому из членов своей команды пять приглашений, которые следовало подписать и раздать женщинам в его вкусе. Когда какая-нибудь из них оказывалась в его постели, тому, чья подпись была на «сыгравшем» приглашении, он платил 100 долларов.

Временами в обязанности входит и вызов проституток. «Они их так не называют, — сказал другой помощник с западного побережья. — Я, к примеру, нанимаю „танцовщиц". Так что все, что происходит потом, остается между ними». Присмотр за «девочками» играет важную роль в жизни личной помощницы одной звезды Национальной баскетбольной ассоциации. «Она организует аборты, назначает даты свиданий, покупает сувениры в супермаркете Bloomingdale, — рассказывает агент, нашедший для нее эту работу. — Она напоминает ему, чтб следует говорить женщинам. Одной он может сказать, что уехал из города, а другой — назначить свидание». Помощница называет себя «единственной женщиной в его жизни, с которой он не пытается переспать».

Подражание при выборе партнера

Помимо «поставок живого товара», еще одним фактором, облегчающим полигинию для богатых, является подражание. «Чем больше количество женщин, с которыми вы проводите время, и чем более откровенно это делается, тем больше других женщин хотят в этом участвовать. Я думаю, это обладает чрезвычайной сексуальной властью и сексуальной при-тягательностью», — сказал мне основатель журнала Playboy Хью Хефнер (Родился в 1926 г., Playboy выпускает с 1954 г.), выглядевший самодовольным и озадаченным одновременно. Возможно, они одинаково реагируют на некий животный магнетизм, однако такого заявления не сделал бы даже Хефнер. Он признался, что ему пришлось обзавестись атрибутами плейбоя —

смокингом и трубкой, чтобы соответствовать тому образу, который продавал его журнал. Окружавшие его женщины были всего лишь очередным атрибутом.

Пожалуй, это самый эффективный атрибут. Другие женщины клюют на спутницу мужчины, как утки на манок. В 1990 году биолог Ли Дугаткин провел ряд экспериментов с двумя самцами и двумя самками рыбок гуппи. Он поместил одну из самок, окрещенную «модель», с одним из самцов, позволив другой самке наблюдать за счастливой парой и оставшимся в одиночестве парнем. Когда он убирал «модель» и позволял остальным рыбкам воссоединиться, наблюдавшая самка почти всегда направлялась прямиком к довольному дружку «модели», а не к одинокому парню. Когда Дугаткин поставил обратный эксперимент и поместил «модель» с бывшим самцом-одиночкой, наблюдавшая самка почти всегда делала выбор в пользу прежнего неудачника. По-видимому, ее выбор не зависел от качеств конкретного самца. Наблюдательница просто копировала выбор другой самки.

Примерно то же самое происходит в диких популяциях полынных тетеревов. Самцы этого североамериканского вида птиц собираются на токовище. Один из примерно двадцати самцов на токовище, как правило, спаривается с 80% самок. В спокойные годы, когда у самки не много конкуренток, она, кажется, выбирает самца по индивидуальным искомым качествам. Но в горячую пору процесс идет лавинообразно: чем больше самок видят самца в паре, тем большее их число (пять — десять в день) выстраивается в очередь, чтобы совокупиться с ним. Кажется, что им наплевать, обладает самец желанными качествами или нет. Подражание само делает его гвоздем программы.

Иными словами, самки могут выбирать самца, используя одну из двух стратегий. Они либо прибегают к скрупулезному изучению во время ухаживания, либо имитируют выбор других самок в качестве упрощенного способа поиска подходящих самцов. Идея о том, что подражание имеет место и среди людей, не удивит тех, кто ходил на свидания в средней школе. Проведя эксперименты с гуппи, Ли Дугаткин и его коллега Перри Друен решили проанализировать логику подражательного выбора, существующего среди людей. Они попросили участников эксперимента оценить привлекательность индивидуума только по его внешности и информации о том, сколько представителей противоположного пола из группы в пять или семь человек хотят с данным индивидуумом встретиться. Оказалось, что как мужчины, так и женщины обращали внимание на популярность, а значит, можно предположить, что в склонности к подражанию нет дискриминации по полу. Но «самый интересный вывод из нашего эксперимента связан не с тем, насколько важна популярность, а с тем, какие черты приписываются популярным индивидуумам... Мы обнаружили, что, хотя и мужчины и женщины приписывали популярным индивидуумам такие качества, как общительность, чувство юмора и финансовая состоятельность, между полами проявилось важное различие: участвовавшие в нашем исследовании женщины заявляли, что, по их мнению, если другие интересуются тем или иным мужчиной, то этот мужчина, видимо, богат. Мы не знаем, почему они делали такой вывод, но то, что они его делали, не вызывает сомнений».

Исследование установок — наука ненадежная и открывающая широкий простор для всякого рода культурных стереотипов. Об этом риске не следует забывать. Но в то же время они представляются весьма любопытными. Некоторые другие исследования социальных установок свидетельствуют не только о том, что мужчины укрепляют статус благодаря подружкам, но и о том, что наивысшего авторитета добивается уродливый мужчина с красивой партнершей (как, например, Аристотель Онассис с Жаклин Кеннеди (Вдова президента Джона Кеннеди (1929—1994)). Видимо, наблюдатели исходят из того, что неприятный мужчина, ведущий под руку красавицу, должен быть невероятно богат. Трагикомический вывод из этого состоит в том, что красивая жена, одетая в дорогие наряды и усыпанная «серьезными» драгоценностями, может невольно служить сексуальной рекламой для своего мужа.

Война с имитаторами

В природе главная самка часто страдает от полигинии как таковой. Ее партнер-гуляка обладает тем же потенциалом отцовской заботы, что и моногамный самец, но теперь эта забота разделяется между несколькими выводками. Для того чтобы он работал только на ее отпрысков, самки скворцов, как показало одно исследование, выходили на тропу войны против любой «потенциальной самки». Это немного напоминает то, как пихались на людях Ивана

Трамп и Марла Мэйплз, когда Дональд Трамп совершил большую ошибку, привезя их вместе в Аспен. Главные самки скворцов, как и старлетки, могут также чаще спариваться с партнером-многоженцем, пытаясь вывести его из строя. В ответ на это самцы скворцов воздерживаются от секса. Самые хитрые из них также строят любовные гнездышки на безопасном расстоянии от дома. Вероятно, такие трюки не могут ввести главную самку в заблуждение, но она старается наилучшим образом использовать эту неприятную ситуацию: даже когда вечером она одна сидит в гнезде с голодными птенцами, у нее все-таки остается недвижимость.

Предприятия Гетти и сына

Порог полигинии сыграл определяющую роль в истории многих богатых семей, хотя они, вероятно, никогда не слышали о данном термине. Это часть их неписаной традиции. В романе «Эдвардианцы» Вита

Сэквилл-Уэст (1892—1962) описала призраков любовниц, которых хозяева одного загородного дома столетиями держали в качестве «очаровательной когорты», «наполнявшей коридоры и внушавшей свои советы всем, кто был способен слушать. Если пятый герцог устроил скандал во время правления королевы Анны, то почему бы его светлости не повторить его сейчас, если он к этому склонен?»

Это были не просто вымыслы, связываемые с загородным особняком. Так, Джон Пол Гетти в 34 года женился во второй раз на Эллен Эшби, еще не расставшись с первой супругой. В то же самое время у него был роман с сестрой Эллен — Белен. На Энн Рорк, четвертой своей избраннице, Гетти женился при сходных «двубрачных» обстоятельствах. Когда Рорк, уже беременная, присоединилась к нему в Европе вскоре после свадьбы, Гетти отпраздновал ее приезд, устроив себе свидание с другой женщиной. Как писал биограф Гетти Роберт Ленцнер, Рорк приходилось распаковывать багаж Гетти по его возвращении из путешествий, обнаруживая «контрацептивы и другие сексуальные принадлежности. Если верить Энн, то он однажды даже показал ей договор... который женщины подписывали, прежде чем лечь с ним в постель. В соответствии с этим соглашением, они не могли иметь к нему никаких претензий в случае беременности». Возможно, это должно было убедить ее в том, что, помимо уже зачатых с первой и третьей женой сыновей, ему не придется заботиться об отпрысках на стороне. Впрочем, к тому времени Рорк, наверное, уже знала, что не в характере Гетти уделять внимание кому-либо из своих детей. Ленцнер продолжает: «Он любил знакомиться с женщинами на улице и в других общественных местах, чтобы выяснить, согласятся ли они переспать с ним, не зная, кто он такой. Этими анонимными свиданиями он хотел доказать самому себе, что его могут любить не только за имя или состояние. Иногда, когда они с Энн отправлялись в кино, он приглашал и свою прежнюю пассию Белен Эшби. Ему нравилось, когда рядом было больше одной поклонницы». Гетти так выразил отношение богача к браку: «Продолжительная связь с женщиной возможна лишь в том случае, если вы неудачник в бизнесе». Гордон Гетти — второй ребенок от брака с Энн Рорк — выбрал, судя по всему, совершенно иной путь: «Он вырос антиподом своего отца и был очень привязан к жене, — заявил в 1989 году еще один биограф Гетти, — и его брак оказался стабильным и счастливым, что редкость среди Гетти». Возможно, это и было правдой, но, пожалуй, не в той степени, в какой предполагал сам автор. Гордон и его супруга Энн (ее отец выращивает грецкие орехи) женаты вот уже тридцать восемь лет и имеют четырех взрослых сыновей. Они — заметные фигуры в Сан-Франциско, где Гордон заслужил репутацию филантропа, непризнанного критиками оперного композитора и проницательного, хотя и ленивого бизнесмена. Когда был жив его отец, Гордон боролся с ним за справедливый кусок империи. Затем, идеально выбрав время, он организовал продажу семейной нефтяной компании за 10 миллиардов долларов. Доля его самого и его родственников составила 4 миллиарда долларов.

В чем-то Гордон Гетти отличался от отца, но во многом очень походил на него. Его отношения с женщинами были продолжительными, но ему также случалось содержать одновременно несколько спутниц жизни. В 1999 году стало известно, что он фактически имел двух жен и с обеими воспитывал детей. Гетти свил любовное гнездышко на безопасном расстоянии от дома — в Лос-Анджелесе. Он летал туда и обратно на семейном Boing 727, прозванном «Джетти». Учитывая то, что час полета обходился в 10 тысяч долларов, его полигиния стоила ему гораздо дороже, чем среднестатистическому самцу болотной пеночки, но

денежный вопрос его вряд ли беспокоил. Участие в строительстве Центра Гетти — отцовского музея — заставляло его летать в Лос-Анджелес до трех раз в неделю. Там на вечеринке в честь открытия Центра он познакомился с Синтией Бек из старой богатой семьи, одной из немногих в Лос-Анджелесе.

Говорят, что о завязавшемся в результате романе прекрасно знали в их кругах. О нем стало известно и широкой публике, когда три дочери Гетти от Бек подали официальные заявления, чтобы сменить фамилию на Гетти. «Я люблю своего отца и хочу, чтобы весь мир знал, что я его дочь», — сказала старшая из них, четырнадцатилетняя девочка. Должно быть, эти новости шокировали не только супругу Гетти, но и ее четырех сыновей, ведь полтора миллиарда долларов (во столько оценивалось тогда состояние Гетти) на семерых делятся хуже, чем на четверых. Их отец заявил, что «семья Гетти всячески поддерживала девочек все это время». Энн Гетти воздержалась от комментариев. «Подождите шесть месяцев, — сказал обозревателю отдела светской хроники адвокат, занимающийся бракоразводными процессами, — и появится скромная заметка о том, что Гордон Гетти сменил место жительства на Лос-Анджелес». Однако Энн и Гордон Гетти не развелись и три года спустя. Среди разнообразных светских встреч, на которых они появлялись вместе, была свадьба их друга, для которой любезная чета предоставила свой дом в Сан-Франциско летом 2001 года. «Когда свадебная процессия шла вдоль прохода, — пишет, дрожа от удовольствия, корреспондент местной газеты, — Гордон Гетти и его супруга Энн взялись за руки».

Не нужно далеко ходить, чтобы найти похожие примеры в жизни богатых. Такие знаменитые спортсмены, как Роско Таннер (Американский теннисист (р. 1951), победитель Australian Open 1977 г.), Пит Роуз(Бейсболист (р. 1941)), Стив Гарви(Бейсболист (р. 1948)) и Джим Палмер (Бейсболист (р. 1945)), содержали внебрачных детей. Король Бельгии Альберт II зачал незаконнорожденную дочь с французской баронессой. Восьмидесятилетний патриарх одной из известнейших в Европе банкирских семей недавно пожаловал свою фамилию дочери, которая родилась от продолжительной внебрачной связи с женщиной, занимавшейся торговлей антиквариатом. Он до сих пор иногда появляется с ней на приемах, но это не разрушило его брак. В подобных случаях разводиться, как правило, не в интересах мужа. «В известных кругах считается престижным иметь „главную жену», — сказал мне один знаток мира искусства, а другой тут же добавил: «Женам достается больше денег».

Богатым женам порой не остается ничего, кроме как понять и молча согласиться с полигинией мужа. Разумеется, они могли бы развестись и уйти с парой шикарных домов и кучей денег. Но дома и деньги у них и так есть, а вот сохранить тот статус, которым женщина пользуется как жена богатого человека, может оказаться непросто, особенно если она уже немолода. Супруга богатого восьмидесятилетнего старика, видимо, находила неверность мужа досадной. Однажды она нарочно врезалась в машину одной из его бывших любовниц. Но брак сделал ее баронессой, членом важнейших комиссий при музеях изобразительных искусств, а также одной из самых уважаемых женщин Европы. Точно так же Энн теперь не просто дочь фермера, выращивающего грецкие орехи, она — Гетти. Кроме того, брак поддерживает их отношения с детьми, равно как и непрерывность рода.

Все это, конечно, не может развеселить несчастных супруг. Примером их страданий может служить Александра, жена короля Эдуарда VII, которой приходилось делать вид, будто она не замечает, что кличка одной из его любимых лошадей — это перевернутое имя любовницы короля Алисы Кеппел. (С другой стороны, Александра любила называть другую любовницу — Джейн Чемберлен — «Чамберпотс» (Chamberpots — «ночной горшок» (англ.))). Более свежий пример: средних лет голливудский продюсер из почтенной семьи жил с красивой, но

глупой девушкой. Он нанял образованную женщину, чтобы любовница с ней пообтесалась. Однажды преподаватель и студентка сидели и обсуждали, что подарить возлюбленным на Валентинов день. Планы наставницы были вполне традиционны: книга, красивая рубашка, билеты в театр. А затем свою мысль высказала ученица: «У него уже все есть, так что я, пожалуй, приведу к нему Стефани».

Сердце красавицы склонно к измене

Более пристальный взгляд на порог полигинии может прояснить позицию женского пола. Проведенный за последние годы анализ ДНК потомства таких союзов дал удивительные результаты: самки в гаремах, особенно молодые, часто сами затевают интрижки на стороне. Исследование потомства скворцов показало, что 40% самок имели птенцов, зачатых самцами, не являвшимися их партнерами по гнезду. Почти 16% всех птенцов были «внебрачными».

Сегодня биологи считают, что неверность совершенно естественна для женщин. Если, скажем, эволюция подтолкнула Сару Фергюсон выйти замуж за Прекрасного принца, то та же эволюция и перспектива пожизненной моногамии с одним из Виндзоров дали ей мощный стимул, чтобы искать поклонников на стороне. Обеспечив себе хорошего кормильца, женщина может привлекать внимание любовников, чтобы получить дополнительные льготы. Ласточки,

придерживающиеся, казалось бы, моногамии, получают разнообразные подарки; внимание и примерно треть птенцов от самцов, не являющихся их партнерами.

Учитывая огромные ресурсы, которые самка «инвестирует» в каждую яйцеклетку, а также то, что она надеется побудить партнера направлять свою энергию на заботу о потомстве, возникает вопрос: зачем ей рисковать и связываться с незнакомцами? Непосредственные побудительные причины кажутся легко угадываемыми: секс — это приятно, а так как муж вечно где-то пропадает, то измены, надо думать, останутся незамеченными. Однако биологи считают, что по-настоящему полезной (с точки зрения дарвинизма) стратегией женскую неверность делают два «первичных фактора»: интрижки дают «гарантию зачатия», если основной самец бесплоден или нездоров, что довольно часто случается, когда красивые молодые женщины выходят замуж за мужчин намного старше себя. Кроме того, так женщина получает шанс привлечь «хорошие гены», которые могут оказаться лучше, чем гены ее мужа. В книге «Промискуитет» английский эколог-бихевиорист Тим Биркхед приводит пример ласточки, задержавшейся при возвращении из Африки. Всех приличных самцов уже разобрали, и ее тикающие биологические часы заставили завести семью с самым заурядным самцом. Они вместе строят гнездо, но «в период наибольшей готовности к размножению она ускользает от партнера, находит действительно привлекательного самца и спаривается с ним». В результате она выводит законнорожденных и незаконнорожденных птенцов в одном выводке. Последние, вероятно, будут более привлекательны для будущих партнеров, а значит, будут иметь больше шансов родить ей внуков.

Опять же не надо далеко ходить, чтобы найти аналогию в жизни богатых людей. Гарольд Макмиллан (Английский политик-консерватор (1894—1986), премьер-министр (1957-1963)), представитель верхнего слоя среднего класса, выходец из британской семьи издателей, был отправлен в Канаду после Первой мировой войны в качестве адъютанта герцога Девонширского (Герцог Девонширский — Виктор Кристиан Уильям Кавендиш (1868 — 1938)), который занимал пост генерал-губернатора Канады. Там он влюбился в дочь начальника — Дороти. Она происходила из рода богатых аристократов, которые «традиционно тянулись к успеху в любой области», как пишет биограф АлистерХорн. «Женщины Кавенди-шей также славились своей сексуальной привлекательностью». Макмиллан же, напротив, был «энтузиастом, неспособным вызвать энтузиазм в других», «скучным и безвкусным», исполненным «чувства преданности, которое граничило с исполнением долга». Неудивительно, что Кавендиш вскоре пленилась другом мужа — Робертом Бутби (Роберт Бутби (1900—1986) — английский политик), который «разъезжал в двухместном „бентли" с открытым верхом и вел себя непринужденно везде, куда ходил». Макмиллан, ставший премьер-министром Великобритании, оставался женатым на Кавендиш, но отцом их дочери Сары был, вероятно, Бутби.

К сожалению, нет надежных данных о среднем количестве «вне парного молодняка» среди людей.

Согласно оценкам, сделанным на основании анализов крови, ложное или доля неправильно приписываемого отцовства растет с 2% в племени кунг в Ботсване до 30% в «ливерпульских квартирах» в Англии. Как и в примере с ласточкой, супругой самца-замухрышки, участники британского исследования сообщают, что связи вне постоянной пары гораздо более вероятны непосредственно перед овуляцией. Таким образом, охота за хорошими генами, похоже, действительно является частью жизненной стратегии, по крайней мере на каком-то этапе. К сожалению, это исследование проводилось не среди богатых людей, поскольку

последние не горят желанием предоставлять свидетельства того, что они или их отпрыски имеют внебрачное происхождение.

Римляне, прячьте жен

История дает немало примеров того, как богатые мужчины старались не допустить возможности измены со стороны жен. В природе поведение такого рода называется опекой партнера, хотя одна моя знакомая женщина из Нью-Йорка называет это «членоблокада». Животные используют с этой целью целый ряд очень изобретательных средств. Например, люди, наблюдающие за летающими парами стрекозами, ошибочно полагают, что являются свидетелями воздушной оргии. Но обычно самец просто прицепляется к самке. Оплодотворив ее, он следует вместе с ней к воде, где она откладывает яйца, пока он висит в воздухе. Он старается отогнать других самцов, которые могли бы стать отцами вместо него. Навозный жук вообще ездит, словно паша, на спине самки, когда та откладывает яйца. Самец одного из видов жуков-долгоносиков, Rhinostomus barbirostris, садится верхом на откладывающую яйца самку, обхватывая ее своими длинными лапками, так что она не может двигаться. Как только приближается соперник, он проталкивает под него свой длинный, напоминающий лопату хоботок и бесцеремонно переворачивает пришельца на спину. (Подобным образом поступают и люди, делая из соперника посмешище, например граф Сандвич. Политик-моралист как-то предостерег графа, что он либо умрет от сифилиса, либо окажется на виселице, на что Сандвич парировал: «Сэр, это зависит от того, увлекусь я вашей женой или вашими принципами».) Некоторые насекомые, змеи и грызуны даже вырабатывают особую жидкость, которая после полового акта затвердевает и закупоривает гениталии, что не позволяет самке спариться с другим самцом. Представьте себе этакий пояс целомудрия из клея Krazy Glue.

Богатые мужчины также иногда прибегали к нанесению физических увечий как форме опеки партнера. В Китае тугое пеленание ног не только являлось способом продемонстрировать, что богатая женщина не снизойдет до физического труда, но и лишало ее возможности двигаться. Охранявшие гаремы евнухи, разумеется, также должны были отбивать охоту у посторонних мужчин. В некоторых культурах женщины подвергались операции удаления клитора, лишавшей их способности получать сексуальное наслаждение. Это прибавляло мужу уверенности в том,

что он отец ее детей. Кое-где изготавливали пояса целомудрия, и, как это ни странно, люди до сих пор их покупают. Они стоят около 500 долларов, и в декабре 2000 года британский журнал Tatler назвал их «аксессуаром сезона». Надо надеяться, что это было сказано с иронией.

Некоторые эволюционные психологи предполагают, что опека партнера усиливается с накоплением богатства, поскольку потери состоятельных мужчин в случае измены жены оказываются более значительными. Мартин Франкель, мошенник, наживавшийся на страховках (В 1992 г. Франкель основал инвестиционный фонд Liberty National Securities, куда привлек средства крупнейших страховщиков Америки (примерно 350 млн долларов), а также организовал еще пару фондов, участники которых оценивают свои убытки в 3 млрд долларов. Перед бегством сжег свой дом в Гринвиче, впоследствии был арестован в Германии), использовал свои деньги, чтобы в конце 1990-х годов создать гарем в Гринвиче (штат Коннектикут). Одна любовница жаловалась, что Франкель нанимал стражниц, чтобы те следили за ее верностью, а охранник однажды пригрозил ей электрошокером для скота. В домах других богачей это организовано, как правило, более тонко. Так, Арманд Хаммер просто установил следящее устройство в машине любовницы и прослушивал ее телефон. Более великодушные мужчины делают вид, что балуют своих жен и любовниц, окружая их слугами, которые de facto являются опекунами их партнеров. «В самом деле, со слугой в доме, кучером или форейтором в экипаже и грумом, сопровождавшим меня на конных прогулках, — замечает в своих мемуарах Консуэла Вандербильт, — моя свобода вполне успешно ограничивалась». Мотив ее мужа для установления опеки такого рода становится очевидным (для читателя, но, по-видимому, не для самой Вандербильт), когда далее на той же странице она приводит один из редких сомнительных комплиментов герцога в ее адрес: «Уверен, если я умру, вы не долго будете оставаться вдовой».

Пережитки опеки партнера наблюдаются и в современном обществе, в котором жены обычно не любят быть пленницами в собственном доме. Сегодня мужчине нужно просто время от времени звонить женщине на сотовый телефон. Можно также порыться в памяти телефона и выяснить, кому она звонила. Будучи замужем за Рональдом Перельманом, Патриция Даф иногда брала мобильный телефон у кого-нибудь из друзей, чтобы муж не мог следить за каждым ее шагом.

Соня и Амир

Полноценная опека партнера сохраняется по сей день во многих мусульманских странах, вроде той, куда Амир увез свою невесту Соню (ради собственной безопасности она попросила не называть страну, хотя уже больше там не живет). Как и все женщины, Соня должна была носить паранджу. Богатство ее мужа позволяло ей покупать модную парижскую одежду, и этому она предавалась со страстью, приобретая по двадцать пять костюмов или платьев за сезон и растрачивая около миллиона долларов в год.

«Я могла приобрести любое платье или украшение, но не могла носить их, потому что мне не разрешалось выходить на люди, за исключением времени беременности, когда это не представлялось ему опасным».

Правила смягчались, хотя и не отменялись вовсе, когда они путешествовали по Европе. Однажды вечером в фешенебельном ресторане в Монако мужчина «подошел, чтобы поздороваться, сделал мне несколько комплиментов, болтал о том и о сем, не обращая внимания на моего мужа. Как терпеть итальянца рядом с элегантной молодой женщиной? Амир не смог, и мы ушли не поужинав». Они вернулись на яхту, где ее супруг спустился в гардеробную, взял ножницы и порезал все модные платья, которые подвернулись под руку.

Такие методы вполне способны воспрепятствовать неверности богатых женщин. Свидетельств тому немного, но в ходе одного исследования более состоятельные женщины сообщали, что имеют меньше сексуальных партнеров, то есть отмечена тенденция, противоположная той, что существует среди богатых мужчин. Более богатые жены говорили также, что они менее склонны изменять. Этому двойному стандарту только способствует то обстоятельство, что, независимо от финансового положения, статус женщин снижается с возрастом, в то время как богатые мужчины, кажется, сохраняют высокий статус даже в старческой немощи, что продемонстрировал Арманд Хаммер. Другое объяснение того, что жены богатых мужчин менее склонны к связям на стороне (или, по крайней мере, менее склонны сознаваться

в них), заключается в том, что «они могут больше потерять, если измена раскроется и муж оставит их». Когда Соня наконец стала жить отдельно от Амира и у нее завязался, как она утверждала, совершенно невинный роман с американцем, супруг просто напомнил ей, что в его стране, где остались пятеро их детей, жену за измену приговаривают к смерти.

Самцы-воришки

Богатые мужчины, посвящающие все свое время тем или иным делам, часто вверяют жен заботам соответствующих сопровождающих, или «ходунков», выполняющих ту же функцию, что и евнухи в гареме. Опека партнера остается очень ответственным делом, и это подтверждает тот факт, что «соответствующий» в этом контексте почти всегда имеет значение «гомосексуальный». Однако это не делает жизнь богачей и других животных простой и спокойной, как можно было бы предположить. В природе полно «отбившихся от стаи» самцов, которых биологи называют самцами-спутниками или воришками. Вместе с согласными самками они считают своей обязанностью обмануть ожидания самцов, опекающих партнершу. В связи с этой проблемой интересно рассмотреть, например, хитрую сексуальную стратегию колюшек-трансвеститов. Когда один из «мужественных» самцов колюшки желает привлечь потенциальных партнерш, он выкапывает неглубокое гнездо в песчаном дне и приглашает самок отложить в нем икру, которую он затем оплодотворяет.

Некоторые самцы не возятся с гнездами. Они просто перенимают тусклую окраску и характерные движения самок и «за компанию» приглашаются в гнездо, после чего опережают хозяина в деле оплодотворения.

Самцы, не соответствующие стереотипному образу лидера, используют сходную стратегию, причем это делают даже представители настолько разных видов, как ерши и

носороги. А что же богатые люди? Большинство пожилых богатых женщин, кажется, предпочитают, чтобы их кавалеры были гомосексуалистами, потому что так проще. Как правило, таким женщинам нужна лишь «поддержка». Даже юная Ивана Трамп накануне развода опасалась показываться в компании мужчины, не имевшего стойкой репутации гея, чтобы у мужа не появилось оснований обвинить ее в супружеской измене. И все-таки характерное для самцов-воришек поведение порой невозможно скрыть. Джимми Донахью, наследник состояния Woolworth, не скрывал своей нетрадиционной сексуальной ориентации задолго до того, как это стало общественно приемлемым. Однажды он пригласил на обед маркизу Милфорд Хавен. Когда трапеза подошла к концу, он спросил, не желает ли гостья посмотреть «знаменитую коллекцию бронзы» его матери. Затем он открыл дверь, за которой «стояли в вызывающих позах полдюжины обнаженных и натертых маслом чернокожих мужчин». Также никто в обществе не верил, что его отношения с Уоллис Симпсон носили интимный характер. Но, как полагает биограф Кристофер Уилсон, между Донахью и Симпсон завязался страстный роман, принесший немало огорчений ее мужу герцогу Виндзорскому. Эван Франкель, экстравагантный бродвейский продюсер, пользовался среди дам репутацией соблазнителя, тогда как мужчины подозревали его в гомосексуализме. Иногда он исполнял роль кавалера, и одна из богатых жен, которую он сопровождал, сказала: «Эвану нравилось, что все вокруг говорили, будто он голубой, в то время как он втайне трахал девушек и чужих жен». Принцесса Монако Стефани также демонстрировала предпочтение самцов-воришек, хотя создание сексуальных стереотипов является противоположностью того, что происходит среди колюшек. Она всегда могла заполучить самых богатых и аристократичных мужчин на Земле, однако первых двух детей родила от своего телохранителя.

Сексуальная реклама

Как и принцесса Стефани, молодые самки в природе иногда совершают ошибку, предавая гласности свои занятия сексом с самцом-воришкой. Как только об этом узнает альфа-самец, он ломится сквозь чащу, чтобы прогнать соперника. (В случае Стефани ее неприемлемая связь, видимо, стала одним из факторов, спровоцировавших отца завещать ей лишь сотую часть наследства.) В книге «Политика шимпанзе» Франс де Вааль описывает самку по кличке Ур, которая очень громко кричала в момент оргазма с любым самцом, пока не поняла, что это очень осложняет жизнь. «Когда она стала почти взрослой, то по-прежнему кричала в конце совокупления с альфа-самцом», но почти никогда — при тайных «свиданиях» с бета-самцами. «Во время „тайного свидания" ее лицо принимало то же выражение, что и в момент крика (зубы оскалены, рот открыт), но крик ее, исходящий из задней части гортани, звучал едва слышно». Ур, видимо, научилась использовать голосовые связки для собственной стратегии.

Как и Ур, женщины, кажется, тоже по-разному используют голосовые связки с разными самцами. Они могут добровольно делать себе сексуальную рекламу, когда контакт с доминантным самцом укрепляет их статус. Марла Мэйплс, стараясь услужить Дональду Трампу, проявила излишний энтузиазм. Она попала на первую страницу газеты The New York Post после того, как призналась однокласснице по школе актерского мастерства, что с Трампом у нее был «самый лучший в жизни секс». Но обнародование секса с альфа-самцом и замалчивание секса с бета-самцами является нормальным поведением даже вне пределов миров Дональда Трампа и шимпанзе Ур. Королева Мария Терезия, например, предупреждала, что ее муж Людовик XIV спал с ней, а не с одной из своих любовниц, хлопая в ладоши, когда придворные заходили к ней утром. Памела Гарриман (Памела Верил Дигби Черчилль Хэйворд Гарриман (1920— 1997)) , надо думать, соблазнила Эли де Ротшильда отчасти возможностью оказаться в одной компании, если можно так сказать, с Черчиллем, Гарри-маном, Уитни и Аньелли. Так же и Лили Лэнгтри (Английская актриса (1853—1929)) ездила верхом по Лондону вместе с принцем Уэльским, но не сообщала никому, тем более принцу, что одновременно имела роман с другом детства Артуром Джонсом.

Шорохи по коридорам

Исследователи, обнаружившие столь высокий процент внепарного молодняка в гнездах скворцов, не могли определить настоящих отцов. Гулящие самки могли погостить у кого-нибудь из холостяков-неудачников, живущих поблизости, или же иметь короткие незабываемые

свидания с якобы моногамными самцами, то есть с теми, которые заботились лишь об одном гнезде. Однако исследователи предполагают, что неверные самки скорее всего встречались с другими полигамными самцами. Это тот случай, когда богатые становятся еще богаче. Исследования других видов также позволяют предположить, что самки более склонны к поиску, так сказать, элитарного объекта для супружеской измены. Так, одна исследовательница, долгое время наблюдавшая за черноголовыми гаичками, обнаружила, что в каждом случае совокупления вне пары самка выбирала самца, превосходившего по социальному статусу ее собственного партнера. Если применить это к людям, то можно сказать, что женщины больше склонны изменить с Д. Полом Гетти или Ларри Эллисоном, нежели с разорившимся менеджером среднего звена. Британская аристократия, похоже, создала на этой основе целую систему свиданий, которую явно контролировали женщины. Именно этому делу

посвящались уик-энды в загородных домах, о чем, видимо, забыл Арнольд Беннет

(Английский писатель (1867—1931).), жаловавшийся после одного пребывания во дворце Бленем: «Большинство из двадцати гостей, как мне показалось, не интересовались ничем, кроме занятия любовью». В их защиту следует сказать, что этот интерес, похоже, был искренним и страстным. Эти уик-энды организовывались якобы в целях убийства огромного количества крылатой дичи, специально откормленной для такого случая, или погони за лисами по пересеченной местности. Но в гостиных и вокруг обеденных столов (а иногда и в поле) шла охота иного рода. «Что касается самых искушенных женщин, часто заключавших браки по расчету и уставших от своих мужей, то их любовные истории, радостно отмечавшиеся во время этих уик-эндов, иногда начинались с доверительных бесед между женами, — писал историк Уильям Манчестер о легкомысленных гостях, собиравшихся вокруг принца Уэльского в конце XIX века. — „Скажите Чарльзу, что у меня есть планы на его счет", — говорит одна женщина супруге Чарльза, которая в ответ кивает головой и улыбается. У нее самой уже есть любовник или планы относительно чьего-то мужа. Но, делая такое предложение, нужно было быть уверенным в успехе... Чаще всего будущие любовники приходили к соглашению заранее».

В один из таких уик-эндов в Бленеме ночевала сотня гостей, а то, где именно им спать, стало проблемой, которую хозяйка дома решала, используя свои немалые дипломатические таланты. «Вопрос расположения спален всегда оказывался хлопотным делом для герцогини и остальных хозяек, — писала Вита Сэквилл-Уэст в книге „Эдвардианцы". — Нужно было проявить исключительный такт и в то же время осторожность. Профессиональный волокита пришел бы в ярость, оказавшись в комнате, рядом с которой все леди ночевали со своими мужьями... Добрая хозяйка должна была позаботиться о таких вещах. Всех следовало расположить удобно, но не слишком откровенно». Имя гостя в каждой спальне было изящно написано на карточке, помещавшейся в маленькую медную рамку на двери. Когда компания расходилась по комнатам на ночь, джентльмены, известные как «коридорные рептилии» (аристократический эвфемизм, замещающий термин «самец-воришка»), незаметно выходили в коридор, чтобы отыскать комнаты тех женщин, с которыми они договорились о свидании (или которые подали им надежду на удачный экспромт). Поскольку такие дома по размерам напоминали отели, благоразумно было нести с собой свечу, чтобы прочесть в ее мягком свете имя на карточке, прежде чем тихонько постучать. Случай, записанный в дневнике леди Синтии Асквит (Синтия Асквит (1887—1960) — английская писательница и составительница антологий), говорит о том, что эти встречи находились под женским контролем. Леди Диана Маннерс впервые приехала в Бленем в 1917 году, и там ей немедленно начал оказывать знаки внимания сорокачетырехлетний вице-король Ирландии. Уимборн, как и Уинстон Черчилль, был внуком седьмого герцога Мальборо и знатоком традиций Бленема. Говорят, он приказал снять замки с двери спальни, где расположилась дебютантка. Но герцогиня, считавшая, что у Бленема и без того дурная слава, посочувствовала леди Диане и подарила ей револьвер, а также «посоветовала ей сказать во всеуслышание за чаем, что служанка всегда спит с ней». Асквит не уточняет, охладила ли эта информация пыл лорда Уимборна. Но забавно представить его вынужденным под дулом револьвера присесть на краешек кровати девушки, делая вид, что он просто зашел ради дружеской беседы об ирландском вопросе.

Ясно, что существовали некие правила участия в этой приятной скачке по кроватям. Предполагалось, что женщина должна выбирать себе любовника из подходящего круга, и, если

это условие выполнено, им мог быть кто угодно. В книге Нэнси Мит-форд «Любовь на холоде» девушка интересуется личностью любовника замужней женщины, и джентльмен объясняет ей: «То, кто он, не имеет ни малейшего значения. Как и все женщины ее положения, она живет в тесном кругу, все члены которого рано или поздно заводят любовников среди знакомых. Когда они меняются любовниками, это напоминает скорее перестановки в кабинете министров, нежели новое правительство. Видите ли, им всегда приходится выбирать из одной компании». Девушка спрашивает, так ли обстоит дело во Франции. «В высшем обществе, — отвечает собеседник, — в любой стране ведут себя одинаково». Дискомфорта из-за неверности партнера можно было избежать до некоторой степени еще и потому, что все были членами одной узкой группы не только в социальном или экономическом, но и в генетическом смысле. Они являлись

представителями подвида и сочетались браками внутри рода на протяжении столетий, о чем красноречиво свидетельствуют страницы аристократического альманаха Burke's Peerage, Памела Гарриман, старшая дочь одиннадцатого барона Дигби, заметила однажды: «Они часто ложились в постель друг с другом, но все они были родственниками, так что это не в счет».

Не было ничего нового и в этом непринужденном безразличии к общепринятой морали. «Богатство наполняло их энергией и открывало перед ними новые возможности, и они бросались в пучину удовольствий с животным безрассудством, которое ужасает и одновременно развлекает современного читателя», — писал об аристократии XVIII века историк лорд Дэвид Сесил. Недостойное поведение богатых мужчин как с профессиональными жрицами любви, так и с любительницами было неудивительно. Однако Сесил добавляет: «Многие подозревали, что даже незамужние девушки, такие как леди Эстер Стэнхоп, имели любовников; среди замужних женщин эта практика была столь широко распространена, что не вызывала пересудов... Члены семьи Харли, дети графини Оксфордской, были известны как „харлейская смесь" по причине множества отцов, породивших их на свет. Герцог Девонширский имел трех детей от герцогини и двоих от леди Элизабет Фостер, а герцогиня — еще одного от лорда Грея. Большинство из них воспитывались вместе в девонширском поместье, причем у каждой группы детей была своя фамилия». Ближайшей аналогией поведению таких аристократов в природе

представляется австралийская разновидность пеночки, 76% птенцов в этой популяции рождаются в результате связей вне пары.

Преданность жены, видимо, имела большое значение главным образом в первые годы брака, когда необходимо было обеспечить законное происхождение наследника фамильного титула. Или, как сказал историк, писавший о Бленеме, «ни один джентльмен не преследовал леди до истечения десяти лет брака; ей нужно было хорошее начало, чтобы заполнить детскую законными отпрысками, однако никому не было дела до того, кто произведет на свет оставшуюся часть потомства». Увы, десяти лет не всегда оказывалось достаточно. Леди Мельбурн родила своему мужу законного сына Пенистона в 1770 году, но Пе-нистон умер от чахотки, не дожив до сорока лет, и вместо него наследником стал его брат Уильям (Уильям Лэмб (1779—1848), премьер-министр в 1834 и 1835— 1841 гг.), родившийся в 1779 году и «всеми почитавшийся сыном лорда Эгремонта» (он затем стал премьер-министром). Лорд Мельбурн-старший был настолько недоволен разрывом кровной связи между ним и его фамильным титулом, а также наследственным владением, что сократил денежное содержание Уильяма более чем вдвое по сравнению с тем, что было назначено Пенистону.

Помимо паузы первых лет брака, существовало, похоже, еще одно великое правило ведения сексуальных войн: любая женщина, замужняя или нет, титулованная или простолюдинка, должна была разделить ложе с монархом, если он того хотел. Будучи послом при дворе короля Людовика XIV, Прими Висконти подметил: «Нет ни одной аристократки, которая не стремилась бы стать любовницей короля. Многие женщины, в том числе замужние, говорили мне, что не будет оскорблением для их мужа, отца или даже самого Господа, если они отдадутся монарху... а самое худшее — члены семей, матери, отцы и даже некоторые мужья гордятся этим». Равно как и сами женщины: одна аристократка и любовница короля Георга II, когда ее попросили назвать отца ее годовалого сына, ответила: «Честное слово — мой муж». Затем рассмеялась и добавила: «Но я не могу обещать, что он станет отцом следующего». На самом деле забеременеть от короля было в интересах женщины (а также ее матери и отца),

особенно в случае Людовика XIV, который не забывал своих внебрачных детей и подбирал им аристократическую брачную партию.

Идея о том, что любовный интерес короля к женщине повышает престиж ее мужа, может показаться чем-то вроде доведенного до абсурда подражательного выбора партнера. Однако измена супруги с королем могла способствовать карьерному росту. Например, когда леди Мельбурн родила еще одного сына от связи с будущим королем Георгом IV, то воспользовалась этим, чтобы повысить своего мужа, который получил звание постельничего, приправлявшего новые привилегии некоторой иронией. Другие жены поднимали своих мужей до аристократических высот с помощью, как резко выразился герцог Бедфордский, «услуг, оказанных — как бы это сказать? — в горизонтальном положении». Так, Карл II даровал

титул барона Каслмейна мужу одной из своих любовниц, чтобы убедить того, как мудро смотреть на некоторые вещи сквозь пальцы.

Вот современный пример: принц Чарльз и Камилла Паркер Боулз просто соблюдали древние неписаные правила своего класса, когда вступили в браки по расчету, чтобы скрыть собственный тайный роман. По обычаю, Камилла, по-видимому, приостановила интимные отношения с принцем Чарльзом на первые шесть лет брака, родив двух детей своему мужу Эндрю Паркеру Боулзу. Позаботившись о законности наследников, она с радостью вернулась к благородной традиции, которой придерживалась еще ее прабабушка Алиса Кеннел — любовница короля Эдуарда VII. Эндрю Паркер Боулз также следовал правилам игры, исполняя роль man complaisant (Мужа, закрывающего глаза на неверность супруги (фр.)).

Где же дети?

Если богатые и высокопоставленные люди занимаются сексом чаще, чем большинство из нас, или если это верно хотя бы в отношении богатых самцов, то возникает неприятный вопрос: почему они не имеют и больше детей? Почему у людей с большими ресурсами оказывается меньше детей вопреки почти всему, что мы знаем о природе? Где морские слоны плутократии, производящие 85% потомства? Где доминантные улитки, на которых приходится актов спаривания? Год за годом члены списка Forbes 400 рождают в среднем трех младенцев, что лишь немного превышает норму обычных американцев. Но в этом списке нет ни своего Мулая Исмаила Кровожадного (Мулай Исмаил (1646—1727) — султан Марокко с 1672 г.), который, говорят, оставил 888 отпрысков, ни даже кого-нибудь вроде Александра Дюма, утверждавшего, будто он зачал 500 детей. С дарвинистской точки зрения конечной целью накопления ресурсов для представителя любого вида является укрепление репродуктивного успеха индивидуума. Таким образом, если дарвинизм вообще имеет смысл, то недостаточно продемонстрировать нам деньги, ресурсы, культурные достижения, — нужно также показать нам детей.

Дарвинисты прекрасно осознают ту логическую угрозу их аргументам, которую таит в себе пример людей, с повышением социально-экономического статуса рождающих меньше детей. «Повсеместный характер этой инверсивной модели деторождения, которая обнаруживается во всех странах и на всех континентах, загадочен с эволюционной точки зрения, — пишет один антрополог, — поскольку это является достаточным опровержением связи культурного и репродуктивного успеха». Иными словами, если большой успех заставляет людей иметь меньше детей, то успешные люди передают будущим поколениям меньше генов, вследствие чего качества, способствующие успеху, должны постепенно исчезнуть в популяции (при условии, конечно, что некоторые из этих качеств отчасти обусловлены генетически). Богатство начинает казаться рецептом вымирания, как в случае тех аристократических семей, которые

сокращаются до единственной сумасшедшей старой девы и исчезают. В самом деле, вся английская аристократия, если сохранятся текущие темпы падения ее численности, должна исчезнуть с лица Земли примерно к 2175 году. (Эта дата, взятая из книги Дэвида Каннадина «Упадок и закат британской аристократии», исчислена исходя из факта, что количество титулов сокращается в настоящее время на четыре-пять в год. Учитывая, что с 1983 года никаких новых наследуемых титулов не появлялось, Роберт Лэйси в книге «Аристократы» прогнозирует, что «факторы, влияющие на плодовитость и способность к спариванию в среде знати, будут, без сомнения, изучаться так же пристально, как они изучаются сегодня в контексте проблемы

выживания панд, хотя, в отличие от последних, британскому аристократу необязательно спариваться с себе подобным: сойдет любая женщина».)

Поверхностный ответ на вопрос о том, почему богачи не имеют больше детей, сводится к тому, что культура и эволюция вошли в противоречие и культура взяла верх. Законодательство, внимание прессы и другие формы культурного давления изменили баланс сил между лидерами и их подчиненными. Те модели поведения, которые раньше способствовали репродуктивному успеху (как, например, насилие над горничными), сегодня могут заставить парня познакомиться с обратной стороной сексуальной агрессии (скажем, в тюремном корпусе номер девять). Анализ ДНК и иски об установлении отцовства способны сделать беззаботный секс чересчур разорительным, о чем периодически напоминает всем пример Мика Джаггера, недавно заплатившего 7 миллионов долларов единовременной компенсации и обязанного платить 25 тысяч долларов ежемесячно матери своего последнего ребенка — бывшей фотомодели, рекламировавшей нижнее белье. И это помимо 36 миллионов долларов, которые у него отсудила в результате бракоразводного процесса Джерри Холл

(Вторая (с 1990 г.) жена Мика Джаггера (р. 1956). В фильме «Бэтмен» сыграла любимую женщину Джокера), посчитавшая, что Джаггеру следовало довольствоваться четырьмя детьми, которых она ему родила. А ведь у него было еще двое от первой жены Бьянки. (Что ж, возможно, богачи все-таки производят на свет больше детей, но даже Мик Джаггер — это не Мулай Исмаил.) Некогда сравнительно простое дело содержания любовницы в наши дни требует вмешательства менеджера по кадрам, а то и адвоката. Семидесятилетний глава инвестиционного банка PaineWebber Орхан Садик-хан, живущий с супругой в прелестном доме в Олд-Гринвиче (Коннектикут), в 1998 году вдруг стал ответчиком в деле об алиментах, возбужденном по иску двадцативосьмилетней русской иммигрантки. Дело было быстро закрыто, но в газете The Daily News успела появиться статья под заголовком «Русская красавица подает секс-иск на 3,5 миллиона долларов против воротилы с Уолл-стрит», а в The New York Post на две страницы простерся заголовок «Порочный магнат: бывшая фотомодель подает компрометирующий иск». Из-за такой огласки (и неважно, сколько здесь правды и лжи) даже очень богатый мужчина примет обет безбрачия или, по крайней мере, станет осторожнее. Логика выбора мужчин для интрижек исключительно из представителей своего подвида была прекрасно озвучена супругой богатого английского политика Алана Кларка

(Алан Кларк (1928—1999) — английский политик-консерватор (министр обороны в правительстве Маргарет Тэтчер) и историк.), который неосторожно вышел за рамки приемлемого, согрешив с женой и двумя дочерьми одного южноафриканского судьи. Бульварная пресса освещала это дело с радостью, но супруга Кларка милостиво избавила всех от фарса с разгневанной женой. «Если вы спите с теми, кто ниже вас по положению, — сказала она, вздыхая по поводу глупости создавшегося положения, — они попадают в газеты».

Культура и эволюция разошлись еще и в результате применения методов регулирования рождаемости, к которым богатые прибегали чаще, чем бедные. Так, в 1880-х годах обладание примитивным противозачаточным колпачком, известным как «голландская чашка», было привилегией жительниц Лондона из высшего класса. Те из них, кто имел соответствующие рекомендации, покупали эти приспособления в книжном магазине Mayfair, в то время как остальным женщинам было отказано в привилегии ими пользоваться. Наблюдающаяся среди богачей тенденция уменьшать размер семьи искусственными способами намного старее, чем можно предположить. В Древнем Риме не было известно надежных контрацептивных средств, однако богачи сокращали размер семьи до минимально необходимого с помощью поздних браков, а также, вероятно, абортов, доступных лишь тем, кто мог оплатить услуги врача. Полибий (Греческий историк и политик (ок. 200 — после 118 до н, э.)) жаловался на то, что из-за алчности и бахвальства мужчины «не хотят жениться или воспитывать родившихся детей, за исключением одного или двух». Лишних детей, особенно девочек, нередко убивали. Мусоний Руф (Гай Мусониус Руф (ок. 30—108) — древнеримский философ-стоик, учитель Эпиктета) сурово осуждал богатых за то, что они обрекали детей на верную смерть, прогоняя их из дома, чтобы семья оставалась небольшой.

Но главный вопрос заключается не в том, как богачи сокращают размер семьи, а в том, зачем они это делают. Самый интригующий ответ предложила антрополог Лаура Бетциг,

утверждающая, что целью моногамии богатых является минимизация числа наследников и продление таким образом полигинии. Сосредоточившись в руках одного или двух наследников, желательно сыновей, богатство становится тем средством, благодаря которому всё новые и новые поколения счастливых отпрысков заботятся о благополучии рода, но в то же время делятся семенем с каждой горничной или девицей легкого поведения, до которой способны дотянуться. Еще сильнее впечатляет то, что, как полагает Бетциг в соответствии со строжайшими дарвинистскими законами, это идет на пользу обманутым женам — всем этим Аннам Рорк, Аннам Гетти, Джерри Холл и Иванам Трамп нашего мира.

Это рассуждение требует разобраться в самом характере семейной жизни богачей, которой мы и посвятим следующую главу.

Глава 11 Семейный бизнес

Пленники бессмертной машины по производству династии

В отличие от самца трески, который, стае вдруг отцом трех миллионов пятисот тысяч мальков, не задумываясь, принимается всех их холить и лелеять, британская аристократия склонна косо поглядывать на свое младшее поколение.

П. Г. Вудхауз

Александр Тинн, седьмой маркиз Батский, — знаменитый британский сумасшедший, яркая личность, человек двух эпох, до сих пор не определившийся, что же ему все-таки ближе: шестидесятые годы XVII века или опять же шестидесятые, но уже века XX. Его растрепанные, непослушные седые волосы зачесаны назад и по-пиратски забраны в небольшой хвостик, большие голубые глаза как будто вечно чем-то восторгаются, и в семьдесят лет у него совершенно мальчишеская походка. Во время моего визита в Лонглит, в дом его семьи, который находится в округе графства Уорикшир и насчитывает 118 комнат, на нем был надет изысканный индийский пиджак поверх желтой клетчатой рубашки и красного жилета. В это время маляры перекрашивали его комнаты, оформленные в стиле елизаветинской эпохи, в фиолетовый ивет, что наводило на мысль о лете любви в Хайт-Эшбери (Квартал Сан-Франциско, некогда облюбованный битниками, а затем хиппи).

Лорд Бат, чье имя внесено не только в Burke's Peerage, но и в список тысячи самых богатых людей Британии (своего рода современный справочник общественного положения, публикуемый в Sunday Times), получает свой доход в основном благодаря отдыхающим: Лонглит открыт для посещений, ежегодно там бывает более 400 тысяч человек. Благодаря множеству украшений и скульптурных групп верхняя часть этого внушительного, построенного из белого известняка здания с 450-летней историей напоминает праздничный торт. Окружающее его поместье представляет собой цветущую саванну, под ветвистыми деревьями которой пасутся сытые овцы, там же располагается традиционный для подобных мест сафари-парк, славящийся своими «лонглитскими львами». В целом во владении лорда Бата находится около 10 тысяч акров. Как и все богатые люди, он не только гордится титулом или состоянием, но вот уже многие годы с завидным усердием реализует себя как художник и писатель, мужественно игнорируя отсутствие какого-либо таланта.

В первые же минуты нашей встречи лорд Бат продемонстрировал мне альбом, в который он вклеивает вырезки, рассказывающие о его жизни. В том числе заголовок одной бульварной газеты, который гласил: «Лорд Бат говорит: „Я лозволяю собаке глодать свой бонго"». В британском сленге слово «бонго», по-видимому, означает какой-то инструмент, не имеющий ничего общего с барабанами. Я натянуто улыбнулся, так как прямо возле моих ног сидела собака, погладить которую я не решился. На самом деле больше всего лорда Бата занимала другая газетная вырезка, в которой излагалась длинная и захватывающая история любовных похождений представителей его рода. В ней описывался эпизод 1869 года, когда его прабабушка, сероглазая красотка леди Хэрриет Мордаунт, поссорилась со своим мужем, слишком много времени проводившим на рыбалке. Недавно родившийся младенец леди Мордаунт временно ослеп, и в испуге, что причиной этого являлось определенное венерическое заболевание, она в сердцах рассказала лорду Мордаунту, что тот не был отцом ребенка. Она призналась, что «согрешила», причем «с несколькими людьми», да еще и «среди бела дня», что свидетельствует (помимо прочего) о склонности их семьи к крайностям. Принц Уэльский Эдуард, видимо, был на тот момент самым частым ее спутником во время прогулок. Однажды

муж стал свидетелем того, как она красовалась перед принцем, демонстрируя мастерство управления экипажем, и был настолько взбешен, что прямо у нее на глазах застрелил ее любимых пони. Вот вам крайний пример опеки партнера. Не хочется быть потомком подобного животного. «Возможно, я потомок Эдуарда VII», — говорит лорд Бат. Тоже животное, но королевских кровей.

В самом деле, кажется, что предками Тиннов были все знаменитые люди, хоть раз ступавшие на британскую землю, и даже похожий на хиппи нынешний лорд Бат отдает своеобразную дань уважения этому семейному наследию. Он провел меня поличным апартаментам, где висят написанные им портреты более чем 150 предков, причем некоторые картины помещены в рамки с пурпурной неоновой подсветкой. «Один из самых древних — Тацит, 55 год, — прокомментировал он. — Вон там, в углу». Мы прошли быстрым шагом мимо Карла Великого, Гарольда (Гарольд II (ок. 1020—1066) — последний саксонский король Англии, погиб в битве при Гастингсе), Альфреда (Альфред Великий (849—899) — король Уэссекса, сплотивший вокруг себя значительную часть Англии и сделавший таким образом важный шаг к созданию английского государства; заботился о возрождении учености, сам писал и переводил (например, «Утешение философией» Боэция)), а также (на стене в мужской уборной) Этельреда Нерешительного. «Вон та группа в основном Пембруки, а также русские Воронцовы; а здесь собраны Норфолки и Мальборо. А вон там... впрочем, не важно, обо всех рассказывать необязательно».

Но есть у семейного наследия и оборотная сторона: незаконнорожденные дети, или, как говорят британцы, «дети по другую сторону одеяла». Если внимательно вглядеться в пышный маскарад британской истории, то можно разглядеть, как открываются и закрываются двери спален, за которыми грешат Тинны. Например, когда Сара Дженнингс держала стратегическую оборону от ухаживаний Джона Черчилля, она действовала отчасти под впечатлением примера другой придворной девушки, доведенной до отчаяния и беременности сэром Томасом Тинном из Лонглита.

Нынешний Тинн также прославил это наследие как в гипсе, так и во плоти. Но простого распутства в стенах своего шикарного дома, по примеру предков, ему было недостаточно. Вдобавок он с усердием, достойным лучшего применения, оформил стены почти всех комнат безвкусными фресками, на которых запечатлены сцены из его личной жизни и Камасутры, с часто совпадающими сюжетами. Под картиной «Мой первый поцелуй» сделана надпись: «Кажется, мне не нравится чужая слюна» (это, очевидно, благоприобретенный вкус). Лучшие художественные достижения лорда Бата красовались на стенах вокруг винтовой лестницы, ведущей в спальню. Там висели барельефы, или, как он выразился, «черепа всех женщин, которых я любил». Как это свойственно аристократам, вместо имен у них были номера с первого по шестьдесят восьмой. (Со времени моего визита их число возросло до семидесяти трех.) «Это лучше, чем делать зарубки на столбике кровати, — сказал он. — Когда поднимаешься, чтобы улечься спать, можно каждую поцеловать».

Лорд Бат, порой называющий себя «чресла Лонглита», как-то заявил в печати, что «в некоторой степени он является пионером полигамии в этой стране». (Один из тех невежественных счастливцев, забывающих о том, что история вечно повторяется.) «Моногамия, — сказал он в интервью одной газете, — разбудила во мне бунтаря», умиротворить которого

могли только многочисленные «женушки». «Идеальным вариантом для меня было бы завести, скажем, пять жен, много детей и научить всех жить душа в душу, в атмосфере взаимоуважения и понимания». Кроме того, что сказано это было во всеуслышание, больше ничего бунтарского в этом не было (разве что еще слова о взаимоуважении и понимании). Лорд Бат вел себя совершенно традиционно для богатого человека своего общественного положения. Подобно Гордону Гетти, он все еще состоял в браке с первой женой, пусть даже они редко ночевали под одной крышей. Несмотря на наличие «женушек», у него было всего лишь двое детей, причем законных. Согласно замечательному праву первородства, младший ребенок, единственный сын в его браке, должен был унаследовать титул, Лонглит и все привилегии.

Зачем нужна моногамия?

Антрополог Лаура Бетциг уверена, что единобрачие среди богатых людей несет следующую функцию.

Причина снижения уровня рождаемости (или, если быть более точным, снижения уровня законнорожденности) среди богатых людей объясняется просто: «Существует одно непреодолимое и безотказно работающее средство, благодаря которому состояние великих плутократов неуклонно уменьшается, — писал один историк. — И это средство — дети». Подобная тенденция вызывает опасения среди богатых и является вечной темой их разговоров. После изнурительного труда нескольких поколений наконец-то

наступает момент, когда можно забыть о прожиточном минимуме, когда достигаются цели семьи. Именно тогда в мощном порыве воспроизводства отец-основатель поступает естественным образом и рожает столько детей, сколько может. Спустя некоторое время у его детей тоже рождаются дети, так что в скором будущем тема прожиточного минимума вновь становится актуальной. В науке это явление называется мальтузианским эффектом в честь английского экономиста Мальтуса, описавшего тенденцию более высоких темпов роста населения по сравнению с темпами роста производства продовольствия и богатства, необходимыми для жизни. Вот что имеют в виду богачи, беспокоясь по поводу возвращения «от разбитого корыта к разбитому корыту каждые три поколения». В прелестном итальянском варианте это звучит так: «dalle stalle alle stelle alle stalle», что приблизительно можно перевести как «от грязных конюшен до блестящих звезд и обратно». Раз, два, три.

Чем меньше у состоятельных родителей законнорожденных детей, тем больше шансов хотя бы отсрочить это ужасное падение. Тому пример браки Джона Д. Рокфеллера и Генри Форда, у которых было по единственному сыну-наследнику. Сейчас это одни из самых старых династий богачей нашего времени (у Рокфеллера было еще трое дочерей, но сын получил большую часть наследства).

Исаак Меррит Зингер (Родился в 1811-м, умер в 1875 г) добился глобального коммерческого успеха благодаря одному из величайших изобретений XIX века — швейной машинке. При этом он признавал себя отцом 27 детей. Нельзя сказать, что вследствие этого его потомки вновь стали наемными работниками (последние десятилетия одна из наследниц финансировала общественно-политический журнал New Republic), но всякая надежда на создание династии Зингеров растаяла, едва успев родиться.

Моногамия помогает обеспечить будущее династии, сосредоточив семейное состояние в руках как можно меньшего количества законных потомков. По мнению Бетциг и некоторых других исследователей, это дает возможность богатым мужчинам достигать репродуктивных успехов там, где не ведется точный подсчет, то есть заводить незаконнорожденных детей. «Проще говоря, — пишут антропологи Хиллард Каплан и Ким Хилл, — богатые люди практикуют двойную инвестиционную политику: имея несколько законных потомков, которым они передают свое состояние (и те преимущества, которые оно дает), и определенное количество незаконных детей, в которых они вкладывают значительно меньше (и которые соответственно не сильно истощают их ресурсы)». Здесь, конечно, есть о чем поспорить. Некоторые, подобно Рокфеллеру и Форду, сохраняют приверженность первой политике. Другие, подобно Ларри Хиллблому, никогда не женятся и проводят политику второго типа. Остальные не признают ни того ни другого. Продюсер Дэвид Геффен, числившийся в 2001 году в списке Forbes 400 под номером 47, является гомосексуалистом и детей не имеет. Техасский нефтяной предприниматель Джордж П. Митчелл, стоявший под номером 136 и являющийся чемпионом списка по многочисленности законного потомства, имеет десять детей от одной

женщины. Даже сами авторы, предложившие идею двойной политики, признают, что это не более чем тенденция.

Месть обманутой жены

Еще более интригующе звучит предположение Лауры Бетциг о том, что жены в браках, где практикуется двойная политика, в конечном счете извлекают пользу из пристрастия своих состоятельных мужей к изменам. Предположим, что вы — мисс Само Совершенство 1650 года. Согласно дарвинистской теории, общество предоставляет вам всего два или три возможных варианта максимально полного использования вашего репродуктивного потенциала. Вы можете выйти замуж за человека скромного достатка, жить в нужде и родить около двадцати детей,

прекрасно зная, что большинство из них умрет в детстве. Или вы можете завести роман с местным заправилой — назовем его лорд Бат — и, возможно, пополнить свой выводок ребенком от него, рассчитывая этой связью выиграть для своей семьи лишний шиллинг. Или — и это, конечно же, самый выгодный вариант — вы можете выйти замуж за лорда Бата, владеющего большей частью материальных средств в округе. У вас опять же будет не более двадцати детей (вероятнее всего — значительно меньше). Но в случае, если вы выйдете замуж за лорда Бата, у вас появится все необходимое, чтобы вырастить детей здоровыми. (Даже в современном американском обществе было бы заблуждением не придавать значения влиянию материальной обеспеченности на уровень детской смертности. Когда биолог Сьюзен Эссок-Витейл внимательно изучила репродуктивные способности персонажей списка Forbes 400за 1982 год, среди прочих факторов она обратила внимание и на то, какое количество детей дожило до совершеннолетия. По данным исследования, 100 женщин, «производящих детей с участниками списка Forbes», могут родить 310 детей, из которых до зрелого возраста доживут 307, так что показатель выживаемости составляет 99%. Такое же количество женщин, но уже представляющих все население Соединенных Штатов, родят всего 240 детей, причем 93% выживаемости сократят это число до 223 совершеннолетних. «Богатые люди, — заключила она, — размножаются быстрее других социальных слоев белого и цветного населения соответственно на 38 и 20%».) В брачных перспективах мисс Само Совершенство угнетает то обстоятельство, что лорд Бат, в свойственном богатым стиле, десятками и даже сотнями плодит в округе внебрачных детей. Но в соответствии со строгими правилами законного брака и первородства только первенец леди Бат унаследует семейное состояние. В этом вся соль: у ее сына будут все возможности вести распущенную жизнь, подарив ей тем самым десятки или даже сотни внуков.

Дело не в том, чтобы трахнуть мамочку

Не очень благостная картина, не так ли? Союзы матерей и сыновей встречаются среди богатых чаще не по причине какого-то эдипова сексуального влечения, утверждает социобиолог Джон Хартунг,

а потому, что женщины хотят, чтобы транжирили деньги и флиртовали направо и налево их сыновья, а не мужья. Энн Рорк имела полное право осуждать беспорядочные половые сношения Дж. Пола Гетти. Но распутство их сына Гордона уже почти удвоило ее репродуктивный успех, подарив ей семь известных внуков. Нынешняя миссис Гетти точно так же имеет полное право возражать против беспорядочной жизни Гордона и бороться зато, чтобы направить семейные денежные средства на своих четырех сыновей, олицетворяющих ее репродуктивный успех. В «ЭдварДианцах» Вита Сэквилл-Уэст изобразила молодого наследника, герцога Себастьяна, как репродуктивный инструмент своих родителей и всех предыдущих поколений: «Какими же были дикие семена, посеянные в душе юноши? Они были брошены крестной матерью еще при его крещении, и он не мог не снять этот урожай. Бедный Себастьян, его традиции были не просто наследственными, они были вещими». То, что Сэквилл-Уэст избрала в качестве виновницы развращенности сына крестную мать (женщину), вполне оправданно: до появления тестов на определение отцовства материнское генетическое влияние на ребенка всегда было куда более явным, чем предполагаемое отцовское.

Однако картина может стать еще менее привлекательной. Ориентация на рождение сыновей — это не просто результат архаичной системы первородства. Возможно, это также отражение глубинного предубеждения состоятельных семей против дочерей. Право первородства, в соответствии с которым сын-первенец наследует все, следует рассматривать

просто как удобный способ сохранить имение от бесконечного дележа в том случае, когда семейный статус зависит от земельной собственности. В рамках современной системы, основанной на свободном движении капитала, право первородства утратило свою актуальность и по большому счету исчезло, исключая отдельные атавистические или особые случаи. (Малкольм Форбс Американский издатель (1919—1990), к примеру, оставил 51% акций своего журнального бизнеса старшему сыну.) Хотя занимающие высокое иерархическое положение звериные семьи тоже часто проявляют предвзятость по отношению к дочерям. Такие высокоразвитые животные, как благородный олень и паукообразная обезьяна (Подсемейство в семействе цепкохвостых обезьян, обитает в лесах Центральной и Южной Америки), способны

регулировать свое размножение, рождая больше сыновей и меньше дочерей. То же самое можно наблюдать у опоссумов, если их хорошо кормить. Если тех же опоссумов держать впроголодь, у них будет рождаться больше дочерей. Механизм этого неясен. Возможно, мужскому утробному плоду больше грозит выкидыш в условиях стресса голодания. Результат одинаков: в обеспеченных семьях больше сыновей. Среди людей, как было доказано исследованиями отдельных «популяций» аристократов, примером могут служить королевские семьи и роды первых американских поселенцев. Также и у президентов Соединенных Штатов вплоть до Джорджа У. Буша насчитывается девяносто сыновей и шестьдесят дочерей. Смысл этого явления, согласно теории, предложенной биологами

Робертом Триверсом и Дэном Уиллардом, состоит в том, что состоятельные самцы располагают бриллиантами, мертвыми насекомыми или другими материальными средствами, чтобы привлечь многочисленных самок.

С другой стороны, в бедных семьях сыновья не имеют материальных средств, чтобы представлять собой выгодную партию для долгого жизненного пути, хотя и могут провести пару приятных сезонов в качестве самцов-спутников. Поэтому противоположная политика однозначно дает лучшие результаты: удочери больше шансов улучшить перспективы семьи, подцепив самца с бриллиантами. Ярчайшим примером подобной политики, отмеченным в письменных источниках, является дочь нормандского кожевника, флиртовавшая с одним герцогом и родившая сына, прозывавшегося Вильгельмом Бастардом, но ставшего позже Вильгельмом Завоевателем — человеком, от которого берет начало весь британский королевский род.

Вряд ли кто-то возьмется утверждать, что кожевник и его жена предвидели подобные последствия, строя семейные планы. Также и мисс Само Совершенство, по всей вероятности, не просчитывала, какое влияние на ее репродуктивный потенциал окажет брак с лордом Батом. Вероятнее всего, она была просто очарована мощью мышц его предплечья, благодаря чему он мог в схватке разрубить человека надвое, а может быть, она просто исполняла волю родителей. Эволюционные психологи заостряют внимание на том, что мы все равно поступаем таким образом, который дает нам возможность повысить свой репродуктивный потенциал, даже если никогда об этом не задумываемся.

Дело-то в наследстве, кретины!

В дикой природе наследственность в лучшем случае рудиментарна. Животные могут передать своему потомству территорию, а доминантные матери могут вмешиваться во время игр детенышей, чтобы дать им преимущество над соседями. Предполагается, что древние люди имели подобные же генетические склонности к опеке над своим родом и поддержанию семейного положения. Но человеческие культуры довольно своеобразно адаптировали и конкретизировали эти склонности. В результате получилась система наследования, позволяющая состоятельным родителям содержать с колыбели до могилы не только своих детей и внуков, но даже детей внуков.

Таким образом, для богатых семья зачастую в первую очередь означает наследование, нежели любовь. В различные эпохи и в различных странах такие явления, как поздние роды, опека партнера, близкородственные браки, регулирование рождаемости, убийство новорожденных (в особенности дочерей), право первородства и семейные трастовые фонды выступали в качестве дарвинистских механизмов построения династии. Так, опека партнера и двойные сексуальные стандарты связаны не просто с ранимостью мужского «я» — это вопрос наследования, поскольку уменьшение числа наследников, естественно, усиливает желание лорда Бата видеть среди этих наследников своих собственных, а не зачатых в прелюбодеянии детей. Забота о наследовании настолько значима, что в некоторых культурах богатые люди изобрели способы

продолжения опеки над партнером даже после своей смерти. Римляне увековечили культ верной вдовы, univara, навеки преданной своему последнему мужу (модель поведения Этель Кеннеди (Вдова Роберта Кеннеди (р. 1928)) , в отличие от более делового подхода Джеки Кеннеди). Согласно обычаям других культур, вдова должна была уйти в монастырь или выйти замуж за брата умершего мужа, чтобы его наследие в следующем поколении перешло к

ближайшим родственникам. Настоящим дарвинистским страшным сном стало бы для богатых людей повторение судьбы преподобного Николаса ван Ренселера, который умер бездетным в 1678 году. Предполагается, что он был отравлен женой Алидой или ее любовником. Вскоре Алида вновь вышла замуж и использовала состояние бывшего мужа, чтобы основать одну из величайших американских династий — род Ливингстонов из Нью-Йорка. С тех пор Ливингстоны стали более разборчивы в том, что касается брака.

Хорошая семья

Преданность семье — одна из наиболее подкупающих адаптивных черт богатых. Господь наградил нас шестью поколениями Маршаллов Филдов, четырьмя Пьерами С. Дюпонами, четырьмя Анхейзерами Бушами, тремя Генри Дж. Хайнцами, а также тем самым Фордом, именуемым Генри II, который любил глянуть в зеркало и заявить: «Я — король. Короли не ошибаются». Боксер-профессионал Джордж Форман (Чемпион мира в тяжелом весе в 1973—1974 и 1994— 1995 гг.) весьма оригинально сократил процесс, назвав всех четырех сыновей Джорджами — почти клонирование.

Оптимист наверняка скажет, что у богатых просто больше свободного времени, которое можно посвятить семье. И с экологической точки зрения на этот раз все тоже выглядит необыкновенно оптимистично: приматы сильно привязаны к племени и не менее сильно привязаны к особям более высокого статуса, так что гравитационное тяготение этих двух сил должно, по словам одного приматолога, «давать кумулятивный эффект в семьях с высоким статусом и разрывать нижестоящие семьи».

Отсюда культ предков, тщательно ведущиеся родословные, регулярные встречи и остальные клановые ритуалы богатых. В одной семье на восточном побережье применяется своеобразный метод генеалогического кодирования, позволяющий с помощью номера, присвоенного каждому представителю, показать степень родства с отцом-основателем, а также определить его или ее долю семейного наследства. В ходе горячего спора кто-то из них может ненавязчиво напомнить другому: «Не забывай, я все-таки имею шестой номер».

Редко представляется возможность оценить крепость семейных связей в денежном выражении, особенно если получатели предпочитают делать вид, что этого не существует в принципе. Дональд Трамп высмеивает тех, кто получил свое состояние в наследство, будучи выходцем из «банка счастливой спермы», намекая на то, что он сам проложил себе дорогу к вершине из трущоб (на самом деле состояние его отца превышало 150'миллионов долларов). Когда Брук де Окампо опубликовала книгу «Золотая молодежь» о своих богатых сотоварищах из светского общества Нью-Йорка, она легкомысленно советовала Vanity Fair. «Не называйте их аристократами, они меритократы». Далее следовал поименный перечень: «Элиза Рид Болен работает на своего отчима Оскара дела Рента; Эрин Лаудер... и ее сестра Джейн, обе занимают посты в Estee Lauder; Александра фон Фюрстенберг помогает своей свекрови Диане (Диана фон Фюрстенберг — известный американский модельер)». Подвизаясь в семейном бизнесе, они, конечно, меритократы не меньше принца.

Папаша Уорбакс (Персонаж-миллионер из комикса «Сиротка Энни», «благодетель») следит за мной

Отрицание важности семейного влияния можно понять. Одним из самых мучительных обстоятельств в процессе взросления богатого человека является то, что сами богатые никогда не знают наверняка, что им принесло имя и состояние, а чего они достигли самостоятельно. Джон Д. Рокфеллер-младший однажды пожаловался, что «даже... секретарши знают себе цену. Я завидую таким людям». Впрочем, независимо от того, добились чего-то или нет дети богатых родителей самостоятельно, со стороны всегда кажется, что кто-то своевременно потянул за нужные ниточки. В глубине души мы прощаем богатым все, кроме их денег. Владелец телекоммуникационного бизнеса Ричард Ли настолько болезненно воспринимает то, что его в первую очередь знают как сына одного из самых преуспевающих магнатов Гонконга миллиардера Ли Кашин, что когда он говорит о «слове на букву „п"», то подразумевает «папа». Но все же влияние семьи трудно не заметить. Отец Ли предоставил ему 125 миллионов долларов на учреждение его первой компании Star TV, которую Ли вскоре продал Руперту Мердоку за 950 миллионов.

Когда позднее Ли столкнулся с Мердоком на аукционе по продаже Hong Kong Telecom, одной из крупнейших телефонных компаний Юго-Восточной Азии, семейные связи помогли ему получить почти мгновенно ссуду в 13 миллиардов долларов у консорциума четырех пекинских банков. Позже, когда его интернет-компания Pacific Century Cyberworks быстро шла ко дну, Ли на публике отобедал в ресторане гостиницы Shangri-La с самой значительной фигурой в деловых кругах Гонконга, тем самым непроизносимым «п». Согласно Fortune, фондовая биржа восприняла сообщение как желание отца помочь сыну: на момент открытия биржи в тот день акции Pacific Century были зафиксированы на отметке 5,375, а на момент закрытия — 5,6875, так что обед стоил примерно 671 миллион — и акции компании продолжали расти шесть следующих дней.

Богатые искренне могут забыть, какую большую роль играет в их жизни семейная репутация, до тех пор, пока она не исчезает. Одна из опрошенных Джоани Бронфман женщин (из известной семьи), недавно вышедшая замуж, занялась общественной деятельностью и вспоминает об одной встрече: «Там были люди из различных слоев общества... Я представилась фамилией мужа, и у меня завязался разговор еще с одной женщиной, чей муж успешно делал карьеру. В какой-то момент она сказала: „О, ваш чай остыл. Надо позвать официанта и попросить его заменить". Я ответила: „Не стоит, у меня не настолько тонкий вкус". Она моментально переменилась в лице: „О, я не имела в виду ничего подобного". Неожиданно она стала проявлять повышенную заботу обо мне. Это было просто смешно, и я подумала: „Неужели ты действительно считаешь, что я нуждаюсь в заботе, подобно сиротке Энни?" В тот момент я поняла, что причиной всему было имя. Это было похоже на то, как если бы за моей спиной постоянно стоял большой и важный человек. Я знала, что люди будут считать, что я осознаю, как действует моя фамилия. Если я приходила куда-то и была одета менее официально, чем все остальные, это означало, что они одеты безвкусно. Если моя одежда выглядела моднее, это означало, что все вокруг были одеты хуже. Мне даже не приходилось беспокоиться о подобных вещах». Теперь вдруг она обнаружила, что ей приходилось следить за тем, чтобы не использовать салатную вилку за обедом. Неудивительно, что нынешний заместитель губернатора штата Мэриленд предпочитает именоваться Кэтлин Кеннеди Таунсенд, не давая забыть, что она дочь Роберта Ф. Кеннеди, или что незаконнорожденные дочери Гордона Гетти хотели взять его фамилию.

Целующиеся кузены

Трепетное отношение к семье (или по крайней мере к семейному состоянию) служит поводом для строгой проверки любого ищущего возможности попасть в эту иерархию через брачное ложе. Толстосумы старой формации обычно обращались за помощью к Social Register как своему «справочнику чистокровных родословных», веря в то, что достойные партии облагораживают кровь. Это было проявлением социального дарвинизма в спальне, и это заставило Стивена Бирмингема, агиографа богатых, схватиться за перо: «Происхождение? Что это? Какое можно дать этому определение? Это характер? Душа? Это связь поколений, оливковая ветвь мира? Это то, что запрятано в самом ядре цивилизации, — это уже вне морали, возможно». Но размножение богатых людей зачастую означало инбридинг, и с точки зрения эволюционной психологии происходило это из более эгоистичных соображений, нежели слава цивилизации.

Для богатых близкородственные браки являлись средством сведения к минимуму числа законных потомков и соответственно средством концентрации семейного состояния и обеспечения целостности феода. Одновременно они могли содействовать усилению генетического влияния основателя семьи, для которого оно служило своего рода заменой опеки партнера: даже если бы какому-нибудь потомку наставили рога, его наследники, благодаря кузине-жене, все равно были бы генетически связаны с отцом-основателем. Могли ли наши древние запреты на кровосмешение воспрепятствовать слишком частому заключению близкородственных браков?

Сам Чарльз Дарвин, происходивший из обеспеченной семьи, был женат на двоюродной сестре. Также и родители нынешнего султана Брунея — двоюродные брат и сестра, да и сам он женат на кузине. Одна из величайших американских династий, Дюпоны, также часто практиковали подобные отношения, чтобы, по словам одного историка, «попусту не тратить

свое время (скорее, сперму) вне семьи». Основатель династии Пьер Дюпон советовал своим наследникам вступать в брак между собой для того, чтобы сохранить «целомудрие души и чистоту крови». Одна из его внучек вышла замуж за одного из его внуков, и в течение следующих ста лет остальные наследники Дюпона выходили замуж и женились на своих двоюродных братьях и сестрах еще тринадцать раз, пока семья не обеспокоилась опасностью появления генетических уродцев. Но даже в настоящее время у Дюпонов сохранилось что-то похожее на родовой обряд встреч друг с другом под Новый год, когда женская половина династии собирается в различных поместьях в долине реки Брэндивайн (штат Делавэр), а мужчины объезжают все дома, чтобы поприветствовать дам и составить о них мнение. Подруги и прочие посторонние лица, даже невесты, остаются при этом наверху, чтобы не попадаться на глаза (и даже после бракосочетания их по-прежнему иногда называют «чужаками»). Последний двоюродный брак Дюпонов состоялся в 1970-х годах, хотя в тот момент внутрисемейные союзы уже не одобрялись.

В Европе Ротшильды практиковали инбридинг еще последовательнее. У Мейера Ротшильда, сумевшего выбраться из трущоб Франкфурта и основать крупнейший банкирский дом XIX века, было пятеро сыновей и столько же дочерей. Он поступил очень благоразумно, поручив сыновьям организацию связанных друг с другом кредитных компаний в важнейших финансовых столицах Европы. Но при этом он с поразительной горячностью исключил дочерей из своего завещания: «Ни одна из моих дочерей, а также их потомки, не имеют никаких прав и претензий на названную фирму, и я никогда не смогу простить свое дитя, если оно, пойдя против родительской воли, позволит себе потревожить моих сыновей в их мирном владении своим делом». Последующие поколения увековечили эту суровую традицию отстранения наследников по женской линии от какой-либо роли в семейном бизнесе. Одновременно они старательно возвращали их в клан Ротшильдов посредством браков с родственниками.

«Бесспорно, первой и самой важной причиной политики родственных браков было сохранение пяти домов от распада, — пишет Ниал Фергюсон в книге „Дом Ротшильда". — С этим также было связано желание сохранить огромное состояние пяти братьев от посягательств посторонних. Помимо корыстных побуждений, однако, принимались во внимание значительные социальные затруднения при поиске подходящих партнеров за рамками семьи. К середине 1820-х годов Ротшильды были настолько богаты, что оставили далеко позади остальные

семьи с похожими корнями». Проблема, продолжает объяснять Фергюсон, заключалась в поиске подходящей партии для дочерей, и он приходит к выводу, что «на тот момент Ротшильду мог подойти только Ротшильд».

Проблема дочерей

Как и многие другие богатые семьи, Ротшильды столкнулись с большой и неустранимой проблемой гипергинии (под гипергинией понимается женская склонность выходить замуж за тех, кто стоит выше на социальной лестнице): на каждом следующем уровне экономической пирамиды для женщин остается все меньше и меньше подходящих для брака мужчин. На самой вершине им ничего не остается, как выходить замуж за своих двоюродных или даже родных братьев, как это произошло с Калигулой в Риме, Рамзесом II в Египте и со многими инкскими, гавайскими, тайскими и африканскими монархами.

Если термин «близкородственное скрещивание» звучит не слишком приятно, то можно сказать, что для не преуспевших в гипергинии дочерей ситуация зачастую складывалась еще хуже: в Индии (классический и печально известный пример) одной семье из высшей касты пришлось разориться, чтобы выгодно выдать дочь замуж, собрав для ее будущего мужа огромное приданое. С другой стороны, убивая новорожденных дочерей и вырастив одного-двух сыновей, та же самая семья могла бы получить приданое,

а также обзавестись большим количеством потомков. Когда в начале 1980-х годов Чарльз Аллен собирал материал для своего репортажа под названием «Жизнь индийских князей», он взял интервью у внучки раджи Джаунпура, и та сказала о своем появлении на свет: «Когда было объявлено, что родилась девочка, все были ужасно разочарованы. И все же за последние двести лет я первый ребенок женского пола в семье, кому было позволено остаться в живых».

Представителям Запада не стоит слишком возмущаться: демографические данные указывают на то, что убийство новорожденных дочерей также было частым явлением и среди нетитулованного мелкопоместного дворянства в некоторых средневековых европейских культурах. То усердие, с каким аристократы отдавали своих дочерей в монастыри, служило той же самой цели — избавлению от лишних дочерей и концентрации наследства в руках потомков по мужской линии. Более того, глубинное предубеждение богатых против дочерей продолжает существовать и поныне, хотя и едва различимо. Состоятельным американским матерям, настойчиво стремящимся преодолеть предрассудки, связанные с полом, совесть не позволяет убивать своих дочерей. Но проведенное в 1991 году исследование показало, что им гораздо больше нравится нянчиться с сыновьями, чем с дочерьми, и первых дольше не отнимают от груди. В соответствии с предсказаниями эволюционной теории в семьях с низким доходом матери ведут себя совершенно иначе, отдавая предпочтение дочерям.

Все в семью

Среди Ротшильдов начало практике инбридинга положил младший сын Мейера, Джеймс, который в 1824 году женился на дочери своего брата. В течение следующих шестнадцати лет четверо других внучек Мейера остановили свой выбор на его внуках, своих двоюродных братьях. Генеалогическое древо начало быстро сращивать свои ветви. Так, например, в 1876 году Альберт фон Ротшильд женился на Бет-тине Ротшильд. Если бы их дети оглянулись на свою родословную, то обнаружили бы, что из шестнадцати позиций прапрадедушек и прапрабабушек три были заняты Мейером Ротшильдом, три его женой Гутлой и еще три их сыновьями. Таким образом, как Мейер, так и Гутла обнаруживались в предыдущем поколении трижды в качестве прапрапрадедушки и прапрапрабабушки. В течение предшествующих пяти поколений 62 позиции родословного древа были заняты всего 36 личностями, из которых 24 человека были Ротшильдами с рождения. Хотя это было впечатляющее начало, следует добавить, что достижение Ротшильдов было ничем по сравнению с многовековой традицией близкородственных браков среди европейской королевской знати: Роберт Гандер-сон, специалист по генеалогии из штата Юта, с конца 1960-х годов занимается родословной принца Уэльского Чарльза. Благодаря родственным бракам у принца Чарльза не более двадцати трех тысяч предков в семнадцати поколениях вместо максимально теоретически возможных шестидесяти пяти тысяч. Только один человек, Эдуард III, король Англии

в 1327—1377 годах, встречается среди его прародителей две тысячи раз и, по подсчетам Гандерсона, мог бы занять порядка двенадцати тысяч ветвей, если бы генеалогическое древо было известно полностью. Биологи исследуют сложное родство, подобное тому, что наблюдается в семье Ротшильдов, используя «коэффициент инбридинга» — показатель того, насколько тесно связаны представители рода. В случае с семью детьми Беттины и Альберта коэффициент составлял 0,064, что в 256 раз больше по сравнению с семьей, в течение пяти поколений придерживавшейся нормального аутбридинга. Другими словами, шестьдесят лет спустя после своей смерти Мейер Ротшильд был источником обоих аллелей (Аллель — одна из возможных форм одного и того же гена. Аллели расположены в одинаковых участках (локусах) гомологичных (парных) хромосом; определяют варианты развития одного и того же признака, контролируемого данным геном) в 6% генных локусов своих прапраправнуков. Таков же коэффициент инбридинга в случае вступления в брак двоюродных брата и сестры. Согласно общепринятой точке зрения, подобная степень межродственного скрещивания должна быть опасной для здоровья Ротшильдов, хотя Ниал Фергюсон не отмечает никаких свидетельств генетических аномалий. Шестеро из сорока четырех правнуков Мейера (поколение Альберта и Беттины) умерли, не дожив до пяти лет, но Фергюсон приходит к выводу, что это было нормальным явлением для Западной Европы того времени. Было ли это нормальным для класса, к которому они принадлежали, неизвестно. Из всех детей Альберта и Беттины один умер в младенчестве и еще один в подростковом возрасте, но пятеро остальных выросли и четверо из них вступили в брак. «Конечно же, есть альтернативный вариант объяснения, — пишет Фергюсон. — Можно допустить, что Ротшильды имели некий „ген деловой хватки", укреплению которого способствовали близкородственные браки. Возможно, именно благодаря ему Ротшильды сохраняли свою незаурядность». Но это уже попахивает евгеникой, и автор быстро отказывается от этой идеи как «неправдоподобной». Явно смешивая понятия

планирования и эволюции, он добавляет не относящуюся к делу деталь, что «даже если бы это было так, заинтересованные лица ничего об этом не знали».

Эффект основателя

В природе существует ярко выраженная модель семейной политики изоляции и инбридинга, реализуемая Дюпонами, Ротшильдами, Виндзорами, британской знатью в целом и другими состоятельными семьями. Наверное, эти специалисты «брачного планирования» не изучали опыт колонии домашних мышей, обычно находящейся под властью главы семейства, как правило сущего тирана. Он спаривается со своими дочерьми, внучками, и его гены быстро распространяются по всей колонии. Это явление ученые называют «эффектом основателя». Многочисленное потомство вынуждено в большом количестве покидать родной дом и отправляться завоевывать новые миры, подобно тому как средневековая аристократия

отправляла лишних сыновей в крестовые походы. Одни мышиные изгои занимаются войной, другие — любовью. Таким образом, основатель фактически осуществляет двойную политику аутбридинга за пределами семейства и инбридинга внутри, что очень напоминает ситуацию богатого человека, у которого дома жена (возможно, его двоюродная сестра), а на стороне — любовницы. Сама мышиная колония после нескольких поколений интенсивного близкородственного скрещивания начинает слегка отличаться от соседних колоний, становится немного странной, может быть, немного лучше приспособленной к среде, в которой она обитает.

Или немного хуже, в связи с генетическими опасностями близкородственного скрещивания. Как подтвердит любой, кто хоть раз занимался селекцией животных, печальные последствия подобных вещей непредсказуемы. В случае с Ротшильдами, возможно, браки родственников увеличили частоту повторения некого вида «гена деловой хватки». Но близкородственное скрещивание или семейная культура (а то и удачное сочетание того и другого), кажется, способствовали также развитию склонности к энтомологии, особенно к изучению блох. Как результат научные названия 153 видов и подвидов насекомых включают в себя имя «Ротшильд», а Мириам Ротшильд, праправнучка Мейера, помимо прочих своих достижений, известна еще и как автор книги «Блохи, камбалы и кукушки». Применяемое к таким продолжительным временным периодам выражение «планирование семьи» начинает отдавать оксюмороном.

Ассортативное спаривание

Лишь небольшое число состоятельных семей практикуют близкородственное скрещивание в таких масштабах, как домашние мыши или Ротшильды. Но, как написал Нельсон Олдрич, «лучший способ охарактеризовать семьи потомственной финансовой аристократии — назвать их семьями кузенов». Ли-вингстоны, Джеи, Бикманы, Асторы вступали в браки друг с другом на протяжении поколений. Франклин Рузвельт (Франклин Делано Рузвельт (1882—1945) — президент США (1933-1945)), дальний родственник Асторов, был не только двоюродным братом Тедди Рузвельта (Теодор Рузвельт (1858-1919) - президент США (1901 — 1909)) по рождению, но и его племянником благодаря браку.

Даже если в богатой семье не заключаются близкородственные браки, то все равно можно наблюдать ассортативное спаривание. Биологи определяют это как «склонность определенного типа мужчин вступать в связь с определенным типом женщин», и далеко не случайно это является характерной особенностью человечества в целом. Вопреки распространенному мнению о том, что противоположности сходятся, брак обычно заключается между очень похожими по интеллектуальному развитию, цвету волос, социально-экономическому положению и даже (любовь довольно странная штука) размеру мочки уха людьми.

Кроме того, богатые обычно женятся на богатых. Основное внимание в вопросе воспитания ребенка, кажется, действительно уделяется ассортативному выбору партнера. Для ограждения своих детей от неподобающих знакомств их отдают в соответствующие детские сады и лучшие танцевальные студии. («Инаковость» сейчас модное словечко, но оно применяется в четко определенных границах, причем с тем подтекстом, что обучение общению с теми, кому меньше повезло в этой жизни, является важным образовательным опытом. Принимая такую точку зрения, можно сказать, что сын портье ходит в детский сад в качестве живого пособия, назидания для тех, кто социально выше. Как в пьесе «Шесть степеней

отчуждения» (Пьеса американского драматурга Джона Гуэра, один из героев которой утверждал, что любые два человека на этой планете отделены друг от друга не более чем шестью промежуточными знакомыми), существует постоянный страх, что какой-нибудь неподходяще «иной» школьный товарищ может неожиданно явиться к обеду.)

Водить «правильный» автомобиль, отдыхать на «правильных» курортах, заводить «правильные» знакомства, носить «правильную» одежду — все это формирует «правильного» ребенка. Кроме того, богатые дети все более обособляются в связи с постоянно внушаемым чувством того, что они отличаются от детей, которые не обладают сходными признаками высокого общественного положения. Один из собеседников Джоани Бронфман рассказывал

0 своей кузине, которая никак не могла понять, чем же она отличалась, «ходила по детской площадке, пыталась понюхать других детей, чтобы осознать, в чем же заключалась разница». Другая опрошенная «предусмотрительно отказалась признать себя лучшей, но в такой манере, в которой читалось, что только действительно лучшие#люди не считают себя таковыми».

Ассортативное спаривание происходит не только в рамках рода или социального круга. Дружеские отношения и стратегические выгоды также содействуют заключению брачных союзов между состоятельными людьми, занимающимися смежным бизнесом. Уильям Клэй Форд-младший, председатель Ford Motor Company в канун ее столетнего юбилея, является праправнуком не только основателя компании Генри Форда, но и производителя покрышек Харви Файерстоуна (Харви Файерстоун (1868—1938) — американский промышленник, основавший шинное производство). Вице-президент США Нельсон Олдрич Рокфеллер

(Государственный и политический деятель США (1908— 1979), вице-президент в годы президентства Дж. Форда (1974-1977)) был внуком не только Джона Д. Рокфеллера-старшего, но и сенатора США Нельсона Олдрича (Нельсон Олдрич родился в 1841-м, умер в 1915 г.), иногда называемого «сенатором от Рокфеллера». В фирме Goldman Sachs на Уоллстрит в течение первых пятидесяти лет существования предприятия все партнеры были членами связанных браками семей Голдманов и Саксов. А Брэд Питт (Популярный американский актер (р. 1963)) женат на Дженнифер Анистон (Американская актриса, снималась в сериале «Друзья» (р. 1969)).

Ассортативное спаривание в дикой природе трудно объяснить, но биологи указывают на то, что спаривание с как можно более подобными себе особями увеличивает репродуктивное обособление популяции и уменьшает генетический обмен с другими популяциями. Другими словами, ассортативное спаривание может служить базисным пусковым механизмом видообразования. Пословица «с кем поведешься, от того и наберешься» может служить объяснением того, откуда берут свое начало новые виды и подвиды. И если мы говорим не о генах, а о мемах (термин Ричарда Докинса, обозначающий идеи, распространяющиеся по планете), то ассортативное спаривание, несомненно, является сущностью такого культурного подвида, как богатые.

Самая успешная иерархия в живой природе

Не многие социальные группы использовали близкородственное скрещивание, ассортативное спаривание и другие инструменты построения династии так же эффективно, как британская аристократия, и никто не может соперничать с ней в способности накапливать богатство и власть в течение многих поколений. Всего несколько сотен родственных семей не только владели 80% земли Британских островов, но в момент своего расцвета в середине XIX века также отправляли своих лишних сыновей в самые отдаленные уголки империи, распространив тем самым свое господство на 400 миллионов человек и 25% всей суши. По размеру ареала британская знать оказалась наиболее удачливой иерархией в живой природе планеты. (Возможно, и до сих пор остается. Еще в 1982 году во владении знати находилось

приблизительно 4 миллиона акров земель Соединенного Королевства. А в 1999 году одиннадцать герцогов и тридцать семь иных аристократов оказались в списке самых богатых англичан газеты Times в основном благодаря земельной собственности.)

Именно поэтому богачи пытаются подражать британской аристократии даже теперь, во время ее глубокого упадка. Своего рода показателем упорства в этом увлечении является то, что люди, разбогатевшие собственными силами, часто платят большие деньги за забавные, но

все же бесполезные феодальные титулы. Питер Нортон, разработчик программного обеспечения Norton Utilities, заплатил 190 тысяч долларов за титул лорда замка Стрэтфорд-на-Эйвоне. Оле Георг, сочинивший музыку для телесериала «Спасатели Малибу», теперь тоже лорд замка Шел-доун в графстве Суссекс.

Люди до сих пор используют брак ради того, чтобы стать ближе к пэрам, хотя уже не так жадно, как в лучшие деньки Позолоченного Века, когда американские бароны-разбойники добились общественного положения, выдав пятьсот своих дочерей замуж за оказавшихся на мели потомков европейской аристократии, их совокупное приданое (без поправки на инфляцию) оценивается в 220 миллионов долларов. Направление процесса, правда, с тех пор слегка изменилось. Актриса Джеми Ли Кертис (Американская актриса (р. 1958), известна по ролям в фильмах «Рыбка по имени Ванда», «Правдивая ложь»), к примеру, замужем за Кристофером Гаден-Гестом (Кристофер Гаден-Гест (р. 1948) — американский актер), пятым бароном Гаден-Гестом из Салинга. Однако это не просто обыкновенное соединение титулованного европейского аристократа и голливудской звезды, а союз, в котором барон более известен в качестве актера благодаря роли гитариста Найджела Тафнела в фильме «Spinal Tap» и впечатляющему исполнению роли неотесанного детектива-любовника из Северной Каролины Харлана Пеппера в фильме «Победители шоу». Между тем сама Кертис — голливудская аристократка во втором поколении, чье двойное имя призвано напоминать, что ее родители Джанет Ли (Более всего знаменита небольшой ролью в триллере Хичкока «Психо» (р. 1927)) и Тони Кертис (Настоящее имя — Бернард Шварц (р. 1925). Среди его работ — роли в фильмах «Прощай, Чарли», «В джазе только девушки», «Большие гонки»). (В Голливуде, как и на Кадоган-сквер, происхождение имеет значение.) К тому же Кертис удается роль Консуэлы Вандербильт (прекрасно сочетавшей стремление к аристократическому положению с непроизвольным самоунижением), когда она заявляет: «Я не вношу нас в списки как лорд и леди Гаден-Гест. В Harrods (Роскошный лондонский универмаг, постоянным покупателем которого является английская королева) меня не знают под этим именем. Меня величают так только в палате лордов». Глупые лорды.

Благородные родичи

Почему же знатные люди, столь осчастливленные дарованными им званиями пэров, теперь оказываются работниками закусочных, полицейскими, кондукторами автобусов (семейный девиз: «Пусть поздно, но серьезно»)? Как этим людям в свое время удалось достичь мирового господства? Каков был секрет «трех-четырех сотен семей», как выразился Уинстон Черчилль, «которые в течение трех-четырех сотен лет распоряжались судьбами поначалу небольшого воинственного государства, а затем главенствующей нации необъятной и до сих пор несокрушимой империи»? Их сила заключалась, как мы уже видели, в сохранении во что бы то ни стало контроля над землей. Это достигалось с помощью жестких ограничений права наследования и мудрого рассредоточения младших сыновей в целях захвата новых земель. Для этого требовался большой дом как место укрепления внутренних связей и бастион для устрашения внешнего мира. Но что действительно являлось опорой аристократии на протяжении веков, так это осознание себя как сословия, жизни членов которого глубоко переплетены между собой и четко отделены от остального человечества. «Если говорить в двух словах, то они обладали совместным пониманием своего унаследованного и незаработанного превосходства, — пишет историк Дэвид Кеннадайн. — Британские аристократы распространяли высокое мнение о себе, своих семьях и порядках во времени. Они знали свою историю как никакие другие классы... Стены их домов были украшены фамильными портретами; страницы Burke's и Debrett's повествовали об их предках; их особняки обычно сохраняли стиль самого раннего периода».

В культурном отношении они представляли собой подвид, и это нашло недвусмысленное подтверждение в палате лордов, где еще в 1999 году они обращались друг к другу «мой благородный родственник», называя при этом палату общин не иначе как «другое место», чтобы не оскверниться произношением имени этого убогого учреждения. Долгая история родственных браков сделала их почти биологическим подвидом и наградила удивительным чувством родства. Кеннадайн указывает на то, что в конце 30-х годов XX века девять представителей рода Сесил занимали места в палате лордов и 145 парламентариев от

Консервативной партии состояли друг с другом в родстве, а в любом из предыдущих поколений, говорит Кеннадайн, это значение было бы еще выше. Тем не менее они никогда не были закрытой родственной группой. Они достигли своей мощи, регулярно, хотя и с презрением, принимая в сословие пэров новые семьи и ассортативно спариваясь с Вандербильтами и Ротшильдами (обычно руководствуясь приоритетом денег). Или, как выразился Саймон Уинчестер в своем историческом труде «Благородные лорды», «аристократы были достаточно мудры, чтобы делать то, что рекомендуют селекционеры пестрых волнистых попугайчиков для повышения качества породы птиц: они время от времени „зарываются в зелень", выбирая себе в супруги богатых американских наследниц».

Наследница Аттилы

Однажды в обшитой деревянными панелями столовой палаты лордов за чашечкой чая и кремовыми пирожными я беседовал с баронессой Стрейндж,

обсуждая неминуемую гибель ее социальной группы. Это напоминало разговор о гильотине за булочками в революционной Франции. Стрейнджей и почти все остальное британское потомственное пэрство как раз собирались изгнать из верхней палаты парламента, места в которой их семьи занимали по праву рождения, причем некоторые более 800 лет. Намечалась бескровная революция. Именно в тот день пэры дебатировали условия их удаления из палаты (что характерно, в самых благоприличных выражениях). И (что тоже характерно) по-прежнему рассматривали государственные дела, обсуждая среди прочих вопросов необходимость обеспечения гуманной отбраковки барсуков.

«Вы, американцы, смотрите на все горизонтально, в пространственном разрезе, — говорила Стрейндж, потягивая китайский чай. — Мы смотрим на вещи вертикально, во временном разрезе. Мы говорим о том, что произошло 100 лет или 1000 лет назад, как о непрерывной истории». Затем она продолжала на примере истории своего рода. Это был целый поток казней, аристократических модных словечек и приводящих в замешательство переходов на библейский язык вроде: «И было три сестры, и были они потомками четвертого герцога». Уже 372 года сидели Стрейнджи на красных кожаных скамьях палаты лордов, но их род уходит своими корнями еще далее вглубь европейской истории. Была у этого наследия некая мистическая особенность: «Я не умею исцелять людей, — сказала между делом леди Стрейндж, — но иногда могу снять боль, прикоснувшись руками».

Леди Стрейндж — приветливая и впечатляющая женщина лет семидесяти, в клетчатой юбке своего шотландского клана, зеленом бархатном пиджаке (с небольшой заштопанной дырочкой слева) и кружевных манжетах (слегка потертых) — была ярой защитницей аристократии: «Дело не в титуле. Я имею в виду наследственные влияния, которые себя проявят. Если ваши предки были такими людьми и занимались чем-то, что сделало их пэрами, то есть вероятность того, что эти гены не пропадут даром».

Родственные отношения являлись самым важным. Леди Стрейндж, к примеру, знала, что с виконтом Крэнборном из семьи Сесилей, долгое время возглавлявшим палату лордов, ее связывает не только членство в Консервативной партии, но и родство («он мой четырнадцатиили пятнадцатиюродный брат»). Такая далекая связь американца вряд ли бы заинтересовала, впрочем, как и биолога: теория родственного отбора утверждает, что готовность одной особи приносить жертвы ради другой зависит от степени родственной близости. Или, как однажды пошутил кто-то из биологов, резюмировав суть идеи, «особь охотно бы отдала свою жизнь за двоих братьев, четверых двоюродных братьев или восьмерых троюродных братьев». С другой стороны, ради пятнадцатиюродного брата большинство простых людей не пошевелили бы и пальцем. Тем не менее это неизменное чувство семейного единства стало сутью цивилизованных дебатов в палате лордов. Реформа, сказала Стрейндж, равнялась «наследственной чистке», и добавила, как будто такое уподобление геноциду что-то напомнило ей: «Я могу проследить свою родословную до Аттилы, предводителя гуннов». Но искорка в ее глазах потухла так же быстро, как и зажглась. «Не самый приятный предок, — признала она. — Думаю, его наследственные черты были довольно сильно разбавлены».

Она допила чай и встала в очередь в кассу, чтобы оплатить счет и вернуться к дебатам. «Чудное место, правда?» — заметила она так, будто была здесь одна. Взглянув через плечо, она заметила портрет короля Генриха VII в полный рост и сообщила: «Мой предок».

Немногим понятнее китайской грамоты

По случайному совпадению в тот день вышла в свет книга, столь же очаровательная и анахроничная, как и сама палата лордов. Burke's Peerage and Baronetage, справочник о благородных и неблагородных прародителях британской аристократии, был опубликован после 29-летнего перерыва и в основном посвящен мертвым и опозоренным. Новая книга (106-е издание Burke's с момента основания альманаха в 1826 году) была подготовлена командой из девяти редакторов и обошлась в 1,2 миллиона долларов. «В ней больше слов, чем в Библии», — похвастался издатель, а главный редактор подхватил: «Я бы обратил внимание на то, что наши родословные более достоверны, чем „Сим родил Моисея"» (В Библии, конечно, нет таких слов, поскольку Моисей хотя и происходит от Сима, сына Ноя, но между ними насчитывается изрядное число поколений). Этот двухтомник, содержащий данные о двух тысячах семей и весящий двадцать фунтов, подытожил усилия людей, отдававшихся любимому делу.

С точки зрения натуралиста, Burke's интересен как справочное пособие по жизнеспособной, удачно развивавшейся и сплоченной популяции животных. Но это нечто большее. Для членов этой популяции Burke's был в свое время настольной книгой, позволявшей разоблачать мошенников и поддерживать отношения с «благородными родственниками». В момент расцвета аристократии эта книга также являлась каталогом их родословных для подбора удачной брачной партии. В пьесе Оскара Уайльда «Женщина, не стоящая внимания» (1893) лорд Иллингворт описывает Peerage как «единственную книгу, которую светскому молодому человеку надлежит знать досконально». Поддержание отношений с другими членами группы было столь важным делом, что лорд Мальборо отметил для Консуэлы Вандербильт двести семей, «чьи ответвления, происхождение и титулы она должна выучить». И это во время медового месяца.

Burke's был олицетворением сословной идеи семьи. Это было то средство, с помощью которого члены группы посылали друг другу сигналы своей состоятельности и одновременно укрывали себя облаком таинственности и мистификации. Люди посторонние могли и не знать, что пэрство состоит из пяти рангов (на самой вершине герцоги, затем следуют маркизы, графы, виконты и бароны — чаще всего в таком порядке) или как следует должным образом к каждому обращаться, помимо традиционного поклона.

Сторонние наблюдатели могли быть обескуражены (что в принципе и предполагалось) извилистыми путями размножения аристократии. Титулованные семьи обладали удивительной сноровкой соединять свои фамилии с помощью дефисов, заключая браки с другими титулованными семьями, или просто менять фамилии в связи с получаемыми новыми титулами, порой три-четыре раза в течение жизни. Идеал обладания одним именем не разделялся ими. Нынешний герцог Бедфордский (Тринадцатый герцог Бедфордский (р. 1917)), к примеру, еще и маркиз Тависток, граф Бедфорд, барон Рассел, барон Рассел Торнхот и барон Хауленд Стритхем. Его настоящее имя Джон Роберт Рассел, а друзья называют его Иан.

С помощью своего непонятного языка Burke's также удавалось скрывать от неискушенного читателя некоторую информацию о представителях сословия. Статья о шотландском графстве Кейтнес начинается так: «Уильям, из Мея; dvp ипт (задушен своим bro Старшим)». Сокращения говорят, что он умер при жизни отца (decessit vita patris), неженатым (unmarried) и погиб от руки своего брата (brother). Подобная смесь загадочного и интригующего характерна для Burke's, где часто в качестве добавления встречается описание какого-нибудь причудливого родового обычая: «Роберт Крайтон, восьмой лорд Крайтон из Санкуара; р. 1568; потерял глаз... в схватке с учителем фехтования Джоном Тернером... планировал убийство Тернера в течение семи лет, совершив его при содействии одного из Карлейлей... Карлейль и несколько других соучастников были повешены на пеньковой веревке, а восьмой лорд — на шелковой, ибо такова привилегия пэра». Основная задача, которую выполняла загадочная манера изложения Burke's, заключалась в том, чтобы позволить аристократии выглядеть еще более исключительной. Британский писатель Мэллок (Уильям Мэллок (1849—1923) — автор известной в свое время сатиры «Новая Республика» (1877), в которой читатели легко узнавали знаменитых современников), рассматривая отношения между рождением и богатством среди нетитулованного мелкопоместного дворянства, заметил: «За исключением китайской грамоты, сомневаюсь, что существует что-то более запутанное».

Впечатляющий вымысел

Если Burke's и преследовал цель изоляции от черни, то как раз в момент своего расцвета, когда с удовольствием публиковались любые нелепые сказки, состряпанные какой-нибудь семьей для удостоверения древности своих корней. Один историк подвел следующий итог получившейся книге: «Ужасные люди с ужасными именами совершают ужасные поступки в ужасных местах в ужасные времена».

Уайльд назвал Peerage «лучшей вещью во всей английской художественной литературе». Филдинги (или Фелдены), к примеру, прошли путь от простых селян до графов Денби благодаря выгодному браку в XVII веке. Впоследствии они поделились со всеми счастливой новостью о том, что на самом деле они были потомками императорского дома Габсбургов, подобно Рейнфельденам из Германии. К несчастью для Филдингов, в конце XIX века специалист по генеалогии Дж. Хорас Раунд посвятил себя разоблачению того, что он называл «злостными деяниями», «вопиющей узурпацией», «нахальным вымыслом» и «абсурдной фантазией» Burke's Peerage. Раунд безжалостно продемонстрировал, что родство с Габсбургами было основано на «сплошных выдумках», вследствие чего теперь Филдинги называют себя в шутку «Пёхапсбурги» (От английского perhaps — «может быть», «возможно»).

Черчилли, среди чьих наследников в XX веке фигурирует принцесса Диана, а также сэр Уинстон Черчилль, улучшили свою родословную подобным же образом — и тоже попались на прицел Дж. X. Раунда. Не удовлетворенная своим происхождением от блестящего генерала XVIII века Джона Черчилля, семья почувствовала себя обязанной исследовать свои корни вглубь истории и связать их с личностью сэра Бартоломью де Черчилля, который, как рассказывалось, отстаивал в XII веке замок Бристоль для короля Стефана (Стефан (ок. 1097—1154), именуемый также Стефан Блуа — король Англии (1135-1141, 1141-1154)) и погиб в битве за него. Раунд с ликованием цитировал «древние песни» о сэре Бартоломью, написанные на псевдосреднеанглийском: «Into the Battail for to fight / He then did make his way; / Ne was there founden any Wight, / So stout as might him stay»(«Затем отправился он в путь, чтобы сразиться в битве; и никого не было отважнее его»). Раунд доказал, что эта дворянская родословная была вымыслом, поскольку замок Бристоль принадлежал не королю Стефану, а его врагам, и пришел к суровому выводу, что подлинная родословная Черчиллей «ничем особенным не отличалась».

И подобные сказки выуживают из Burke's уже давно. Фактически Burke's ныне выглядит так, как будто его редактировал сам Дж. X. Раунд. О сэре Эдуарде Джордже Булвер-Литтоне

(Эдуард Джордж Булвер-Литтон (1803—1873) — барон, английский писатель), к примеру, говорится как об авторе «Последних дней Помпеи» «и других измышлений, например, относительно того, что BULWER является производным от „Bol-ver" — имени, присвоенного в битвах верховному богу скандинавской мифологии Одину». К тому же в наше время в Burke's включены имена нескольких из невероятного количества незаконнорожденных детей аристократов. Когда я беседовал с Чарльзом Мосли, нынешним редактором Burke's, он осторожно предположил, что на протяжении десяти поколений 40% дворянских семей столкнулись с явлением незаконной наследственности или «сомнительного отцовства», как мягко окрестили его биологи. Другими словами, само пэрство в действительности является фикцией.

Во время моего визита к лорду Бату разговор зашел об одном почтенном старце, обнаруженном несколько лет назад, но не в генеалогическом древе Тиннов, а в пещере на территории их семейных владений. «Чеддерский человек», умерший 9 000 лет назад — самый древний полный скелет человека, найденный на Британских островах. Ученые извлекли из него фрагмент ДНК и сравнили с образцами местных жителей, чтобы выяснить, возможна ли связь между ними. Результаты сравнения с клеткой, полученной от лорда Бата, казалось, его удовлетворили: различимой связи между ним и «чеддерским человеком» не обнаружилось. Но «в тюрьмах Ее Величества», прокомментировал он, «взяли ДНК нескольких самых отъявленных преступников, и моя совпала с одной из них». Несомненно, еще один потомок Эдуарда VII.

Тем временем к нам присоединился дворецкий лорда Бата, Катберт Баррет. На нем был удобный кардиган вместо ливреи, и держался он с хозяином на равной ноге. Оказалось, что Баррет тоже сдавал анализ на сравнение с «чеддерским человеком». Результаты показали, что его ДНК как раз и принадлежала к одной из самых древних линий, известных в Европе. Это

заставило меня вспомнить высказывание одного из прежних критиков Burke's, который однажды написал: «Люди, говорящие о старинных родах, порой забывают очевидный факт, что каждый род настолько же стар, как и любой другой... Единственная разница в том, что „древний" род знает (или хотя бы думает, что знает), кем были их предки в свое время».

Династические сказки

Но даже если аристократия оказалась вымыслом, то вымыслом действенным. И хотя кровные связи, такие как теоретическое совпадение генов Уинстона Черчилля с генами Джона Черчилля всего лишь на 1256-ю часть, не имели биологического значения, роль мифа об аристократии тем не менее нельзя игнорировать. Он внушил этим людям, что богаты они от природы, а власть им дана по справедливости. Он заставил их поверить, как сказал незадолго до Первой мировой войны лорд Керзон (Один из виднейших лидеров консервативных политиков Англии (1859-1925)), что «цивилизация обязана своим существованием аристократии». Но одного мифа, вероятно, было недостаточно, чтобы сохранять за аристократами власть, поэтому они дополняли его практически, передавая каждому следующему поколению «безукоризненные связи, обеспечивая заблаговременный выход в жизнь», чтобы двигаться вперед, опираясь на доброе имя.

Семьи богачей по-прежнему придерживаются этого рецепта, хотя уже не в таких масштабах и не с таким успехом, как прежде. Подобно английским пэрам, те семьи, которым удается удержать власть и богатство на протяжении поколений, зачастую добиваются этого, работая над внутренним содержанием и внешним обликом семьи: Ротшильды имеют имидж банкиров и знатоков высокого искусства, утонченных вин и блох; Рокфеллеры вошли в образ филантропов. Содержание может измениться со временем и найти новое русло. Кеннеди, к примеру, завоевали репутацию политиков, крепко держащих жизнь за задницу. Буши же приобрели известность как аристократы из Новой Англии, воспитанные с отношением к жизни как к постоянной борьбе. «Династии всегда двигались в противоположных направлениях», пишет обозреватель The New York Times Морин Дауд. «Буши пытались деанглизироваться и отделаться от своей счастливой сорочки, в то время как Кеннеди пытались англизироваться и влезть в нее. Честолюбивые авантюристы хотели казаться застенчивыми представителями „белой кости", и наоборот». Случайно оба рода оказались последователями ротшильдовской политики, отправив своих детей в отдаленные столицы для создания взаимосвязанных центров власти. Но Буши сделали это удачнее: губернатор штата Флорида Джеб Буш был как раз в нужном месте, чтобы протянуть руку помощи губернатору штата Техас Джорджу У. Бушу на президентских выборах 2000 года.

Семейный имидж, подобно групповому запаху колонии домашних мышей, помогает осознать свою коллективную принадлежность. Общий интерес вроде стремления Рокфеллеров найти наилучшие средства, чтобы накормить мир и остановить болезни, тоже может служить удобным поводом периодически собираться вместе и оставаться частью семьи. Семья — это в некотором смысле добровольное родство. Отдельные дети и внуки уходят, меняют имена, делают все, что в их власти, чтобы избавиться от семейной репутации и жить самостоятельно. (Психолог Джоанн Бронфман общалась с одной наследницей, которая пошла на стерилизацию ради того, чтобы не быть просто очередным звеном в цепи. «Проблема была в том, — говорила она, — что я ощущала этот потомственный долг своей маткой».) Другие, такие как девятый герцог Мальборо, охотно включают себя в семейный миф. Принимаемым в семью родственникам (например, Консуэле Вандербильт) приходится выбирать: либо сопротивляться мифу своей новой семьи, либо принять его, либо поискать какую-то золотую середину, чтобы не затеряться без остатка в генетических узорах.

Семьи с более глубоким пониманием стратегии сознают произвольность природы родства. Они сохраняют себя, дополняя кровное родство неким более свободным чувством, чуть ли не племенным ощущением идентичности, общей преданности семейному преданию. «Никогда не существовало семей по кровному родству — только по духовной близости, — говорит Джей Хьюз, юрист и сотрудник трастового фонда, который зарабатывает себе на жизнь, рассказывая богатым семьям о том, что нужно делать, чтобы не остаться у разбитого корыта. — Что есть семья? Два духовно близких друг другу человека. Любая семья начинается с двух имен. И самая важная составляющая всех великих семей — это их способность постичь то, что

они состоят в духовном родстве». После трех или четырех поколений даже самые могущественные семьи разбиваются на кланы, продолжает Хьюз, и «некоторые или даже все эти кланы воссоединяются в роде», если позволяют обстоятельства.

Семья Лейрд Нортон из Сиэтла оказывается подходящим примером. Они сделали деньги в лесной промышленности 150 лет назад. «Уже родились на свет дети седьмого поколения», — говорит Питер Эванс, глава семьи, и делится планами сохранять «финансовую независимость и интеллектуальное здравомыслие» еще как минимум семь поколений. «Достижение поставленных целей в течение 150 лет меняет ваше поведение», — полагает Эванс. Финансовой основой семьи является компания с портфелем акций «наследственных предприятий» (в основном в сфере производства строительных материалов), годовой доход которой составляет 1,3 миллиарда долларов. Даже в Сиэтле Laird Norton Company малоизвестна, и «это хорошо», по мнению Эванса. С другой стороны, семье приходится усердно трудиться, чтобы быть уверенными, что приблизительно 350 ее членов осознают свою принадлежность сообществу. Ежегодно проводятся семейные встречи, причем компания компенсирует все дорожные расходы любому представителю семьи, владеющему частью ее акций. Духовная близость является самым важным: новоявленным родственникам и даже разведенным супругам позволено владеть акциями, хотя они лишены права продать их кому-то, не принадлежащему к роду. Сам Эванс вошел в состав семьи благодаря браку. Во время семейных встреч дети посещают что-то вроде лагеря, а взрослые устраивают курсы, на которых обмениваются опытом «по интересам», начиная от перестройки дома и заканчивая санскритом. Они называют это «Университетом Лейрда Нортона». Эванс приветствует вступление четырнадцатилетних подростков в семью на формальной церемонии посвящения, «напоминающей им о том, кто они, каковы должны быть их надежды, чувства и мечты», а затем они «прославляют богатство семьи, подарившее нам такое разнообразие людей и интересов». Существует также обратная церемония, выражающая признательность старшим, которые хранят предания и воспитывают младших.

«Хотел бы я точно знать, на чем все это держится, — говорит Эванс. — Я думаю, ответ прост: нам нравится быть частью чего-то большего, чем мы сами».

Семейное счастье

Оно особенно приятно, когда его сопровождают большие деньги. Но Лейрд Нортоны, кажется, представляют собой редкое исключение: богатая семья, в которой деньги действительно объединяют людей (даже буквально, поскольку оплачиваются перелеты), а люди ведут себя так, чтобы не позволить финансовым различиям посеять раздоры. Обычно же богатство и здоровая семейная жизнь редко идут рука об руку. «Согласно законам природы, богатство чаще разлучает людей», — комментирует Питер Уайт из Citibank. Он советует состоятельным семьям следовать примеру Лейрд Нортонов и отдавать предпочтение не материальным ценностям, а индивидуальным качествам. Хотя он признает: «Не встречал ни одного случая, когда богатство объединяло бы людей».

Именно деньги, а не их отсутствие превращают членов семьи в средство достижения цели. Так, например, одно из самых горьких разочарований в жизни Консуэлы Вандербильт было вызвано не только тем, что мать Альва заставила ее выйти замуж за нелюбимого человека, но и тем, что она лишила девочку детства, принеся его в жертву династическим амбициям. «Придумали ужасное приспособление, которое я должна была надевать, когда делала уроки, — вспоминала Вандербильт. — Это был стальной прут, который шел вдоль моей спины и крепился с помощью ремней к талии и плечам, и еще один ремень был приделан на уровне лба. Когда я читала, книгу приходилось держать очень высоко, а писать в таком неудобном положении было почти невозможно. Тем не менее своей прямой осанкой я, вероятно, обязана всем этим долгим часам мучений».

В подобных семьях дети зачастую становятся как бы «необходимыми частями интерьера», и при этом неизбежно несовершенными частями. В связи с тем, что родители поглощены работой и общественной жизнью, забота о ребенке поручается посторонним людям. Дж. Пол Гетти, например, никогда не мог удовлетворительно решить задачку: как быть одновременно заботливым родителем и одержимым манией величия создателем империи. Он чувствовал себя обязанным оставаться в Европе, в то время как его двенадцатилетний сын перенес три сложные операции по поводу опухоли мозга. Мальчик умер во время последней

операции, но Гетти все равно не приехал домой. Как и многие богатые люди, он находил большее утешение среди нетребовательной компании домашних любимцев, нежели со своей семьей. Когда позднее опухоль обнаружилась у его собаки Шона, Гетти немедленно обратился к лучшему ветеринарному хирургу. Собака все равно умерла, а Гетти три дня не выходил из своей комнаты, оплакивая пса.

В богатых семьях щедрые подарки часто заменяют любовь, выступая в качестве «компенсаторных знаков богатства», выражаясь ужасно клиническим языком одного из получателей. Дети вырастают сбитыми с толку, изо всех сил стараясь найти хоть какой-нибудь высший смысл в своей семейной жизни. Консуэла Вандербильт вспоминала, как она, бывало, лежала в прекрасно обставленной комнате дома своей матери в Ньюпорте и размышляла о том, «что был в ее любви ко мне какой-то созидательный дух художника — желание видеть во мне завершенный образ, облаченный в совершенную форму, и что моя личность обречена была развиваться по начертанному ей плану».

Законы природы — наша привязанность к роду и одновременное почитание вышестоящих особей — не могут, в конце концов, привести к тому, чтобы члены семьи начинали больше любить друг друга, когда становятся богатыми, только потому, что при-стальнее приглядывают друг за другом. Мы хотим знать, кто выбрал себе лучше место под пальмой, какой любимец семьи устроился рядом, кто кому прислуживает и на кого начинают косо поглядывать, а прежде всего — кому досталось больше орехов. Постепенно накапливается обида. В 1980-х годах умирает человек и оставляет двоим внукам относительно равное наследство: одному картину Энди Уорхола (Энди Уорхол (1928—1987) — американский художник, «король поп-арта»), второму — Роя Лихтенштейна (Рой Лихтенштейн (1923—1997) — американский художник, один из основателей поп-арта, знаменит своими стилизованными под комиксы картинами). Когда через несколько лет братья решают продать картины, обнаруживается, что Лихтенштейн значительно вырос в цене и «Моток бечевки» (Картина 1963 г., см.: www.artonline.it/xx_opera.asp? IDOpera=1251) оценивается в 4 миллиона долларов. Но стоимость Уорхола достигла невероятных высот — его «Оранжевая Мери-лин» продана за рекордные 17 миллионов. Объективно оба должны обрадоваться. Но людям свойственно бросать косые взгляды на то, как обстоят дела у других, особенно у родственников.

Еще в одной состоятельной семье отец вновь женился. Его новая жена была обеспокоена разделяющей их финансовой пропастью. «Если ты чувствуешь себя неуютно, давай разделим мое состояние пополам», — предложил ей муж, не встретив сопротивления со стороны наследников. В итоге после их смерти двое его приемных детей оказались значительно богаче, чем шестеро собственных отпрысков от первого брака. Отношения между двумя сторонами омрачило чувство относительной депривации. В семье Нордстром, например, в 2000 году все шесть кузенов являлись президентами раздираемой компании универсальных магазинов(Сеть универмагов была основана Дж. Нордстромом, разбогатевшим во время золотой лихорадки на Клондайке). В такие времена жестокое право первородства было бы добрее.

Бывает, что ставки слишком высоки, а накопившееся чувство обиды столь глубоко, что разногласия в семье становятся достоянием общественности. Рональд Уинстон выступает против Брюса Уинстона в борьбе за состояние ювелира Гарри Уинстона; Билл и Чарльз Кох двадцать лет тягаются за семейное нефтяное состояние; Бингемы дерутся за газетное наследство в Кентукки; одни из самых необычных противостояний: Дж. Пол Гетти возбуждает иск против своей матери, а мать страхового магната Сола Штейнберга подает в суд на собственного сына.

Тяга к наследству

Если бы у богатых было больше причин для разногласий, то, может быть, подобно высокоразвитым макакам-резус, они бы более охотно примирялись. Но это предположение слишком слабо обосновано. Наоборот, убийство или, по крайней мере, его угроза часто идет по пятам за богатством и властью. В 1676 году аристократка мадам де Бренвильер завязала любовный роман с аптекарем Сен-Круа, который снабжал ее порошком для разрешения каких-то сложных семейных проблем. Первоначально она опробовала средство на своих пациентах, работая в благотворительной больнице. Им постепенно становилось все хуже и хуже, наконец

они умирали. Выработав тем самым определенную дозу для почти незаметного отравления, она начала применять порошок в своей семье. Почти ничем не примечательный случай. Мадам де Бренвильер уличили, пытали и казнили за убийство. Но когда впоследствии Людовик XIV велел более широко расследовать использование средства, получившего известность под названием «наследственный порошок» (а это был мышьяк), обнаружилось, что его использовали еще не менее 442 мужчин и женщин из высшего света.

Ощущение повышенной опасности пребывания в семейном кругу до сих пор иногда преследует богатых. Например, когда многочисленные наследники Дж. Сьюарда Джонсона спорили по поводу распределения его состояния, его вдова Бася, бывшая горничная, хотела, чтобы дети Джонсона согласились распределить некую часть только после ее смерти или «по истечении ее контракта на страхование жизни, смотря по тому, что наступит позже». Адвокаты противоположной стороны назвали этот шаг «планом не-убивайте-меня». Бася Джонсон просто сказала: «Это лишь самооборона».

Рано или поздно даже самые богатые умирают, причем обычно питая надежду на продолжение династического загробного существования. В данный момент в Англии, в графстве Суссекс, некий собственник-миллионер по имени Николас ван Хугстра-тен ведет строительство огромного монументального дома с единственной целью быть в нем похороненным (возможно, надеется этим вытеснить из памяти потомства тот факт, что однажды он провел четыре года в тюрьме за нападение с ручной гранатой на провинившегося должника). В Соединенных Штатах богатая вдова Кортни Сэйл Росс, очевидно, собирается найти последний приют на кладбище Грин-Ривер в Хэмптоне. В ажиотажной погоне за посмертной территорией она приобрела 110 участков. Таким образом, следующие три-четыре поколения ее семьи смогут вместе гнить в своем небольшом родовом поместье, надежно огражденном от простонародья с менее утонченным эстетическим вкусом.

Смерть обещает вечный покой, но это может оказаться ложной рекламой. Часто родственники собирались только для того, чтобы перемыть косточки покойному. Перед смертью в 1914 году Джози Арлингтон, владелица самого знаменитого борделя Нового Орлеана, выбрала для себя красивое надгробие из розового мрамора стоимостью 15 тысяч долларов. (Когда владелец мясной компании заказал себе памятник из розового гранита, многие сказали, что он напоминает кусок ветчины.) Но после пышных похорон должен остаться не только клочок земли — необходимо оставить после себя состояние, семейное предание и целую династию родственников, готовых стоять на его страже. К сожалению, семья Арлингтон унаследовала лишь ее умение продавать все, что попадется под руку. Они снесли этот скорбный памятник и продали розовый мраморный мавзолей лицу, предложившему наивысшую цену.

Табачная наследница Дорис Дькж (Наследница основателя American Tobacco Джеймса Бью-кенена Дьюка), наоборот, прекрасно знала, каковы ее родственники, и не предоставила им подобной возможности. После ее смерти один из представителей семьи заявил: «Мне наплевать, прикончил ли он [дворецкий] старуху или нет. Она была эгоистичной стервой, которая жила только ради себя».

Дьюк предусмотрительно избрала местом упокоения море. Она всю жизнь провела среди богачей. И когда пришел ее час, сказала друзьям: «Хочу, чтобы меня съели акулы».

Эпилог

Практическое руководство для альфа-приматов

Природа, мистер Оллнат, — это то, над чем мы должны возвыситься.

Роуз Тайер (в исполнении Кэтрин Хепберн (Американская актриса, четырехкратный лауреат «Оскара» (1907-2003)) в фильме «Африканская королева»)

В Лос-Анджелесе стояла золотая осень, когда однажды утром я сел в ярко-красный кабриолет Ferrari F355 Spider, чтобы кататься в нем по холмам. Парень, у которого я взял машину напрокат, выдал нечто среднее между зажигательной речью и разумным объяснением того, зачем платить за прокат 1 200 долларов в день: «Вы хотите, чтобы люди смотрели на вас. Вы хотите, чтобы они говорили: „Вот едет кто-то важный"». Перво-наперво я решил открыть окно и выставить локоть, но спортивный изгиб водительской двери не позволял опустить стекло до конца. Во-вторых, я заметил, что всякий раз, как я сворачивал на подъездную аллею, уходившую вверх круче, чем на 7,5 градусов, длинная передняя часть «феррари» с жутким

скрежетом ударялась об асфальт, заставляя меня переживать за десятитысячный залог. Зато на свободной дороге «феррари» был неподражаем. Он несся по извилистому серпантину, словно змея на запах перепуганной крысы. Я резко затормозил перед светофором, стараясь выглядеть богатым или хотя бы довольным, поскольку салон был полон удушающей смесью выхлопных газов и раскаленного воздуха от огромного мотора. Кто-то крикнул: «Эй, мужик, крутая тачка!»

Бывший владелец «феррари» предупредил меня: «Он кажется великолепным всем, кроме парня за рулем». Когда я ездил в тот день по городу, посещая дорогие дома за железными воротами, то мог бы о многих вещах, окружавших богачей, сказать: «Лучше смотреть, чем иметь». Машины, дома, живопись, шикарные знакомства — все эти украшения использовались ради внешнего эффекта и часто в ущерб комфорту, а в итоге они неизменно приносили не удовлетворение, а растущую жажду новых украшений. Богатые люди, которых я встречал, томились в своих огромных жилищах, как звери в клетках зоопарка, тоскующие по чему-то другому — не по еде, которую всегда принесут, а по голоду и охоте.

В одном роскошном доме, ожидая в гостиной, я от нечего делать рассматривал многочисленные фотографии в красивых рамках, на которых хозяйка была запечатлена рука об руку со знаменитостями того момента. Я насчитал там 45 ее фотографий, развешанных по стенам, но еще не заглядывал в альбомы. Затем величественно вошла сама хозяйка и начала говорить о себе с таким энтузиазмом, что за два часа я так и не успел сказать ей, зачем вообще приехал.

Богачи — самые нуждающиеся люди, которых я когда-либо встречал. Мне стало,стыдно за сравнение их с шимпанзе, причем не только потому, что это может плохо сказаться на репутации обезьян.

Вообще, сама идея замаскироваться под богача оказалась абсурдной. «Феррари» если и регистрировался их сознанием, то очень слабо. Такие автомобили они привыкли дарить детям по случаю окончания школы. Мне явно следовало выбрать другую машину. Этот символ статуса не подходил мне. Я чувствовал себя одной из тех ласточек, которой биологи приклеили чересчур длинный хвост. А может быть, на лбу у меня ярко сверкало не НУВОРИШ, а ПРОКАТ.

Итак, в конце концов я начал говорить прямо, кто я такой и чем занимаюсь (по крайней мере, когда у меня появлялась возможность вставить словечко). «Вы хотите сказать, что рассматриваете нас как обезьян?» — спросила меня сидевшая рядом на показе одежды от Escada женщина. «Ну, как приматов», — попытался сманеврировать я, как будто это уточнение что-то проясняло. На лице ее появилась довольная улыбка, а затем к нашей беседе присоединились другие гости, желавшие узнать подробности. Думаю, они часто смотрели канал Discovery. Я даже испугался, что кто-нибудь начнет обсуждение темы конкуренции за сперму в стиле актрисы Эшли Джад (Американская актриса (р. 1968), среди ее работ роли в фильмах «Прирожденные убийцы», «Там, где сердце», «Флирт со зверем»), которая недавно появилась в полуночном ток-шоу и подытожила эволюционную психологию одной фразой: «Женщины хотят как можно больше спермы».

Как бы то ни было, они с легкостью приняли идею сравнения с животными, хотя их терзали смутные сомнения относительно того, что естественная история окажется недостаточно поучительной. (Именно это имел в виду святой Бонавентур(Средневековый философ, епископ, генерал ордена францисканцев (1221 — 1274)), сказав, что «чем выше залезает обезьяна, тем лучше виден ее зад».) Они хотели знать, чем может быть полезна для них естественная история. Может ли она научить их лучшим способам организации своего бытия на вершине социальной лестницы? Какие десять уроков лидерства они могут взять у обезьяны Читы или скорпионницы Мэри? И не могу ли я представить им все необходимое в кратком изложении?

Итак, начнем с хороших новостей: то, что биологи знают о культурном подвиде Homo sapienspecuniosus, во всяком случае, более поучительно, чем идеи Зигмунда Фрейда о богатстве. Фрейд уподоблял деньги экскрементам, и его последователи часто классифицировали стяжателей как «анальные типы», которые накапливают деньги и вещи вследствие остановки эмоционального развития и неразрешенных конфликтов, возникших при обучении

пользованию туалетом. «Алчность и мания накопительства, равно как и расточительность, явно коррелируют с детским отношением к фекалиям», — писал один из таких учеников.

Копрологическая точка зрения Фрейда, несомненно, имеет смысл при изучении навозных жуков. Маленькая навозница Стефани любит забраться под свежую коровью «лепешку», чтобы отложить яйца, и использует коровий помет в качестве пищи для своих отпрысков. Ее партнер, вооруженный грозным рогом на хоботке, охраняет вход в фамильное гнездо снаружи. (Тем временем самцам-неудачникам, созревшим в условиях нехватки навоза и не отрастившим внушительных рогов, приходится пробираться в дом с заднего крыльца и довольствоваться тайными свиданиями.) Но в человеческом мире уподобление денег экскрементам в лучшем случае сомнительно. Всякий, кто много возился с маленькими детьми, вспомнит, что они, как правило, безразличны к собственным экскрементам — иногда просто на удивление безразличны. А вот примитивное чувство голода, напротив, заявляет о себе громко, настойчиво и неумолимо. Учитывая то, что наука должна предпочитать простое объяснение неоправданно сложному, разумнее рассматривать деньги как символ хлеба, а не кала.

Фрейдистский аргумент о том, что собирательство и накопительство замещают сексуальные победы, кажется более правдоподобным. «Всякий коллекционер (а также альпинист, спортсмен и другие люди такого сорта) есть сублимированный Дон Жуан, — писал Фрейд, — его эротический эквивалент». Конечно, правильнее было бы говорить о сублимации либидо как движущей силе лишь для некоторых собирателей, в частности самого Фрейда. Графиня Анна де Нуаль, встретившись с Фрейдом и ощутив его сексуальную скованность, заметила: «Наверняка эти „сексуальные" книги писал не он. Какой ужасный человек! Уверена, он никогда не изменял жене. Это совершенно ненормально и возмутительно». В жизни богачей лазанье по горам часто прекрасно сочетается со склонностью к сексуальной невоздержанности. Как они говорят, все дело в синергии. Мысль о том, что собиратели и спортсмены просто сублимируют свои сексуальные желания, кажется решительно странной в век откровенной автобиографии. Гораздо проще объяснить жажду достижений в этих областях посредством аналогии с павлиньим хвостом и другими формами сексуального демонстративного поведения, существующими в природе.

Когда кто-то говорит, что биологи лучше проясняют природу богатства, нежели фрейдисты, может показаться, будто их хотят похвалить так, что мало не покажется. Однако с биологических позиций также можно дать некоторые советы о том, как жить богачам и тем, кем они помыкают. Если мы сделаем несколько простых умозаключений, то составим что-то вроде «Десяти правил примата-лидера для мудрой организации жизни в несовершенном мире».

1. Помните — среди особей подвида бытуют три заблуждения. У вас регулярно будет возникать желание использовать их: «Деньги меня не интересуют»; «Власть не имеет для меня значения»; «Я не пытаюсь произвести впечатление на окружающих». Все, конечно, как раз наоборот: контроль над ресурсами, социальное превосходство и эффективное демонстративное поведение — это самое главное как для голых обезьян, так и для людей, одетых в наряды от Brioni. Просто хорошие манеры (и необходимость умиротворять потенциальных критиков) заставляют нас всех уверять в обратном.

2. Заводите друзей с умом. Независимо от того, есть у примата богатство и власть или он только стремится к ним или вообще корчится под чьим-то большим волосатым пальцем, важнейшим правилом общественных человекообразных является приобретение полезных союзников. Отправляйте детей в подходящие школы, живите в подходящем районе, не скупитесь на социальную благотворительность. Домами на Ред-Маунтин в Аспене часто владеют люди, живущие не по средствам, и они рассчитывают на то, что скоро смогут позволить себе эти дома, если будут проводить достаточно времени с нужными соседями на нужных вечеринках. Этот план не лишен смысла, во всяком случае, если они рассчитают время восхождения по социальной лестнице так, чтобы ее ступени не успели сгореть у них под ногами вместе с деньгами. Встречаться с богатыми людьми на площадке для гольфа или в ходе вечеринки во сто крат эффективнее, чем пытаться подловить их в офисе, поскольку это ставит вас в один ряд с особями подвида. С другой стороны, важно не показывать слишком нарочито цель вашего присутствия (см. пункт 1). Например, не льстите в лицо своему богатому соседу: это может вызвать у него подозрения. Выскажите лестные замечания его лучшему другу, и

пусть молва сделает остальное. (Следствие из данного правила таково: внимательно приглядывайтесь к соседям. Ред-Маунтин — излюбленное место охоты самых ловких мошенников современности.)

3. Уделяйте внимание женщинам. Их влияние, будучи менее заметным, чем власть мужчин, может быть эффективнее. Кроме того, они живут дольше.

4. Давайте первым. Давайте часто. Давайте больше, чем можете себе позволить. Социальные приматы — большие мастера вести счет, и кто-нибудь всегда все подмечает. Друзья, которых вы заводите, и расположение, которое вы приобретаете, могут спасти вам жизнь. Предприниматель Роберт Г. Лорш из Лос-Анджелеса регулярно жертвовал крупные суммы Институту по изучению рака имени Джона Уэйна, даже когда жил в кредит. В пятьдесят лет он прошел серию тестов, и его лечащий врач сказал, что с ним все в порядке. Но благодаря своим дарам он подружился с научным руководителем института, который вызвался изучить материалы теста. Он заметил, что Лорш страдал от особой формы медуллярного рака щитовидной железы. Как считает Лорш, если бы не его благотворительность, он был бы уже мертв. (С другой стороны, если кто-то спас вам жизнь, это тоже засчитывается, так что теперь Лоршу, возможно, придется утроить свою щедрость.)

И всегда давайте политикам, особенно когда они рвутся в лидеры. Недавно The New York Times Magazine писал о деле угольного инвестора из Миссури Ирла Энгельхардта и его компаньонов в компании Peabody Energy, потративших 700 тысяч долларов, чтобы помочь избранию президента Джорджа Буша-младшего и вице-президента Дика Чейни. Благодаря принятому новой администрацией плану развития энергетики, в котором большое внимание уделено углю, публичное размещение акций Peabody прошло с огромным успехом. Навар одного только Энгельхардта превысил 23 миллиона.

5. Следите за выражением лица. Для всех приматов уверенная поза наполовину определяет успех. Расправьте плечи, держитесь прямо, и люди будут уступать вам дорогу. Можно тренироваться, начиная с маленьких побед, и двигаться все выше: выучите несколько трудных финансовых терминов и скажите что-нибудь глубокомысленное за коктейлем; найдите игрока в теннис, которого вы способны обыграть, и разделайтесь с ним (но все же выберите достойного противника, ведь тело не обманешь дешевыми победами); займитесь спортом. Не забывайте о китайских боевых сверчках. Исследователи из университета Лейпцига изучали древний обычай болельщиков, которые трясут побежденного сверчка в сложенных ладонях и несколько раз подбрасывают его в воздух, прежде чем вернуть бедолагу на ринг. Они обнаружили, что стимулирование летательной мускулатуры каким-то образом «перезапускает» агрессивность сверчка. Схожий фактор может быть причиной того, что богачи вечно ищут возможности поиграть в баскетбол или поучаствовать в других физических соревнованиях. Даже угрюмый Джон Д. Рокфеллер любил участвовать в гонках упряжек рысаков. Начните с боя с собственной тенью, и со временем вы будете готовы встретиться в самом пекле финансового сражения с бывшим боссом General Electric Джеком Уэлшем(Джек Фрэнсис Уэлш-младший (р. 1935)0.

6. Бейте решительно и сильно. Когда вы нашли союзников и уверены в их поддержке, действуйте безжалостно и без предупреждения. В противном случае ваши усилия будут подобны действию аэрозоля против медведей гризли, который иногда продается в национальных парках и способен, как считает один мой приятель-исследователь, лишь разъярить зверя.

7. Пользуйтесь своим новым статусом с осторожностью. Это одна из самых важных вещей, которой должна научить нас естественная история. Все доминантные приматы охраняют свой статус, а также порой повышают его, когда заботятся об интересах подчиненных. Люди, похоже, «этологически деспотичны», как шимпанзе; иными словами, у нас есть предрасположенность к насильственному подчинению других людей. Однако приматолог Кристофер Боэм, изучавший подчиненное поведение в группах шимпанзе и людей, утверждает, что за последнюю тысячу (или около того) лет в культурном отношении мы стали эгалитарнее. В некоторой степени он выдает желаемое за действительное. «Я полагаю, что если стабильная эгалитарная иерархия возможна, — пишет он, — то основное направление власти в обществе должно быть повернуто вспять». К сожалению, это звучит как некая программа левых сил.

Правда состоит в том, что законы, супружеские обычаи, профсоюзы, пристальное внимание прессы и прочие факторы многое сделали для поворота вектора власти, но ловкие деспоты умудряются к этому приспосабливаться.

Даже Людовик XIV, чья слава абсолютного монарха отражена в приписываемой ему фразе: «Государство — это я», уделял существенное внимание благополучию и доброму расположению своего народа. Однажды он написал: «Мы должны ставить благо

наших подданных превыше собственного. Они являются частью нас самих, р,аз мы — голова тела, а они — его члены. Мы должны давать им законы лишь ради их пользы; и нам следует использовать имеющуюся в наших руках власть только для того, чтобы приносить им счастье». Забота об интересах подчиненных не означает потакания всем их прихотям и не исключает безжалостных и своекорыстных действий, но великодушные деспоты находят способы, чтобы дистанцироваться от наиболее жестоких поступков. Если вы правильный мальчик, то наймите бешеного пса, который сделает грязную работу за вас. Если вы сами бешеный пес, то, значит, вы нуждаетесь в таком правильном мальчике, который бы остановил кровопролитие и помог пострадавшим.

8. Семья должна стоять на первом месте. Когда у вас много денег, все хотят быть рядом. Это ваш кошмар и, разумеется, ваше искушение. Подчиненные относятся к вам как к большому папочке и исполняют все капризы. Они выстраиваются в очередь, чтобы подлизаться. Супруги и дети, напротив, решительно указывают вам на ваши недостатки и упрямо не желают следовать вашим указаниям. Что же делать? Даже бабуины понимают, что лучше быть вместе со своей подлинной семьей. Питер Уайт из Citibank также советует богачам держаться «людей, которые знакомы с вами уже много лет и знают, какой вы недотепа». Что же касается передачи денег потомкам и будущего вашей династии, то это ваша самая большая ставка в великой генетической лотерее. В мире богатых полно экспертов, готовых посоветовать, как

сохранить состояние для потомков, и фандрайзеров, готовых объяснить, почему самое лучшее, что вы можете сделать со своими деньгами, — это отдать их. Общий аргумент в пользу второго варианта сводится к тому, что ваше генетическое будущее будет обеспечено надежнее, если дети с самого начала будут знать, что им придется добиваться успеха самостоятельно. Дайте им любовь и доброе имя, заботьтесь о них, как бабушка-верветка, но не оставляйте ничего—и они могут вырасти такими же бойцами, как вы. Но родственный отбор — это мощная сила. Поэтому большинство семей предпочитают сохранить капитал и основать династию. Дети даже в этом случае могут вырасти нормальными. Все, что вам нужно для этого, — проводить с ними время. Кроме того, заставляйте их отрабатывать каждый цент, пока они молоды, установите для них бюджет, ограничивайте расточительность и не начинайте делить фамильное наследство, прежде чем они сделают карьеру.

9. Постройте скромный дом. Завидовал ли кто-нибудь по-настоящему Уильяму Рэндольфу Херсту с его 110-комнатным дворцом Сан-Симеон? Для сочетания комфорта с некоторой роскошью вполне достаточно 5 тысяч квадратных футов. Дети должны быть в состоянии найти родительскую спальню без карты. Если вам так необходимо воздвигнуть громадный дом для «коллекции живописи», то заодно постройте на задворках домик для гостей и в нем живите. Эта стратегия, совмещающая удобство с эффектной демонстрацией, удивительно широко распространена среди богачей. The New York Times и Forbes

в последнее время публикуют статьи об элитных шалашах на деревьях. Один из них принадлежит чете Microsoft, которая иногда занимается там цигуном.

10. Планируйте пути отступления. Никогда не входите в дверь и не соглашайтесь на сделку, если не знаете двух или трех путей назад. Животные очень беспокоятся о том, чтобы не быть загнанными в угол, и вам следует им подражать. Без сомнения, это причина, по которой яхты и личные самолеты столь популярны среди богатых. Так, Дж. Пол Гетто всю жизнь менял яхты на все более крупные, и делал это не из любви к морю. Как сообщает его биограф Роберт Ленцер, «он боялся коммунистов» и говорил своей жене Энн Рорк, что «должен иметь возможность уплыть в любой момент, если ему придется бежать от врага, который положит глаз на его миллионы».

Коммунистическая опасность была иллюзорна. Куда более реальную угрозу для богачей представляют, конечно, другие богатые люди, постоянно ждущие своего шанса (как бета-самцы,

которые надеются свергнуть лидеров). Вот почему один дом в Инклайн-Виллидж (Невада) оснащен «запасными выходами для него и для нее» — из-за страха перед бывшим деловым партнером (или чтобы муж и жена могли спастись друг от друга). В этой счастливой семье супруги носят при себе пистолеты.

Как-то раз я был в доме одного адвоката на техасской границе. В одном углу его гостиной стоял биплан, в другом — тренировочный Stearman, а в центре — Cessna 180. Мы забрались в «сессну», и одна стена дома сдвинулась вверх, позволив вырулить на взлетную

полосу, промчаться мимо живности на лужайке (павлины, все как полагается) и подняться в воздух. Мы пролетели над особняком, стоящим на берегу Рио-Гранде, где живет местный хирург и охотник. «У него на стенах больше животных, чем в зоопарке Сан-Диего. Я не преувеличиваю», — сказал адвокат. Затем он указал вперед, где в паре миль посреди голых холмов у реки располагалась деревня скваттеров. Там переселенцы из Мексики мастерили жилища из картона и строительных поддонов, мечтая когда-нибудь основать собственные династии. Эти дома были похожи на ряд гнилых зубов во рту старика. «Вот в каком хрупком обществе мы живем», — произнес адвокат.

Самолет лег на крыло, поворачивая на восток, прочь от зеленой речной долины и выцветшего полотна пустыни, простиравшейся насколько хватало глаз. Мы направлялись к ранчо адвоката среди горячих источников, где он уединяется от человечества. Приземлились мы на грунтовой полосе на вершине плоского холма. Казалось, что здесь действовали только частные правила, написанные на стене дома: «Не говорите о политике. Не говорите о делах. Не приставайте к слугам народа. Ешьте, когда голодны. Мочитесь где угодно».

Но теперь-то я знал, что к чему. Богатые любят притворяться, будто природа — это то, над чем они возвысились. Однако в глубине души они знают, что их восхождение — миф. Созерцая надпись, я понял, что являюсь всего лишь гостем на территории доминантного животного.

В действительности следовало читать: «Оставишь здесь метку — тебя съедят заживо».

КОННИФФ РИЧАРД
ЕСТЕСТВЕННАЯ ИСТОРИЯ БОГАТЫХ.
Полевые исследования